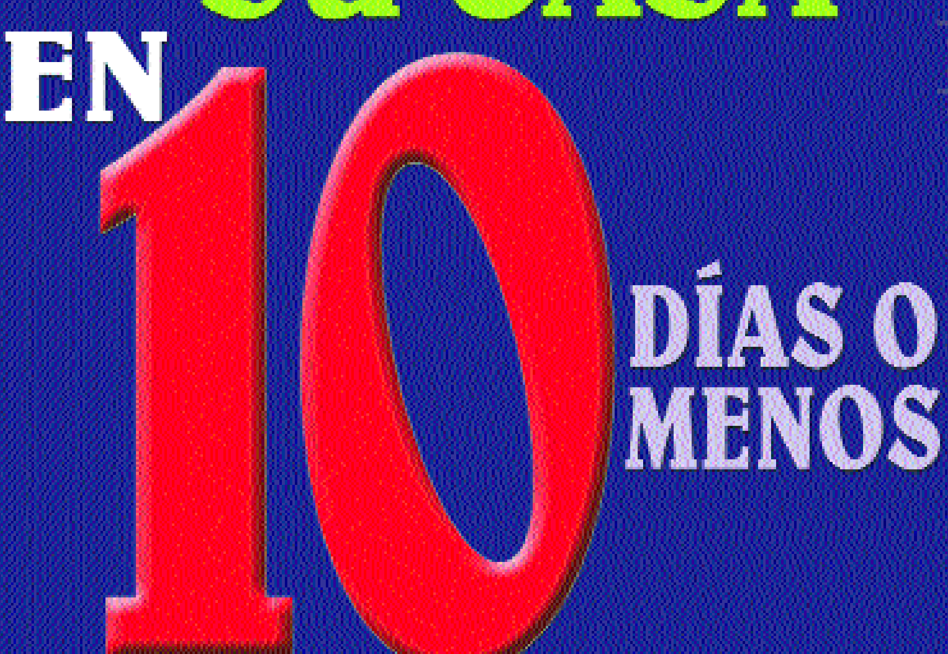
CÓMO Iniciar SU PROPIO NEGOCIO DESDE SU CASA



Rubén Reynaga

Find your solutions manual here!

ÍNDICE

www.elsolucionario.net

INTRODUCCIÓN

No se engañe si de antemano cree que la vida nos exige múltiples requisitos para convertirnos en empresarios. ¡Eso no es cierto! Usted también puede desarrollar su propio negocio si es capaz de despojarse de sus miedos más primitivos: el fracaso, el qué dirán y la complacencia mal encaminada.

Nadie que le susurre al oído una opinión negativa habrá de ser autoridad suficiente y confiable si no le habla desde la trinchera de su propio éxito.

Dé un paso al frente y sienta el gran valor que le ha conferido la Divinidad por revelarse a su "espacio de comodidad". Tener un negocio propio es una ruta espinosa y ardua, pero con recompensas espectaculares. Un empresario es un líder que da el ejemplo y en ese sentido usted tiene una misión: triunfar.

Y muchos miles y millones de individuos ya pavimentaron el camino para usted. Por favor no se atreva a pensar que usted es la excepción. Ni se sienta más ni se sienta menos, porque esta es la tierra de los espíritus audaces. La planicie donde ya no hay títulos universitarios, ni sexos ni experiencias determinadas. Sólo el ímpetu de dejar huella en el contexto efímero de nuestra existencia.

Sugerencia: Cuando apenas descubra unos cuantos de los pasos y principios para iniciar su propio negocio en este libro y desee acelerar el trayecto, vaya de inmediato a Internet y conozca cómo puede abreviar su deseo de iniciar su propio negocio en **www.eskiny.com** y aquí le enseñaré lo que implica el concepto más alucinante que he conocido en las últimas décadas: La Venta Multidimensional.

PROLOGO

En cada ser humano existe el deseo irrefrenable de tener el control de los espacios que conforman su existencia. A veces es consciente y a veces no tanto. Y ese deseo tiene muchas facetas.

Y todos los caminos son humanos y profundamente respetables. Pero cuando las ideas se mezclan con acciones se producen errupciones luminosas. Y cada oficio y cada ambición y cada ímpetu tiene su cauce maravilloso. Porque no hay nada más hermoso que acoplarse a los latidos y al ritmo de la naturaleza que nos hace libres de pensamiento y obra. No hay nadie más afortunado que aquellos que encuentran su sitio en el rompecabezas universal y luego entonces se complacen haciendo lo que les produce más placer: ¡Eso es tener éxito!

No obstante, este libro esta pensado para seres dotados de una armonía especial. Seres que se plantean la posibilidad de crearse satisfacción y plenitud produciendo riqueza.

Usted pertenece a esa raza privilegiada de "formadores resonantes". Y les llamo así porque se conciben como capaces de encontrar su propia piedra filosofal: asumir y compartir.

El temple es su mejor escudo. No se amedrentan ante barreras ni disciplinas espontáneas. ¡Saben lo que quieren!

Y esta generación de superhombres y supermujeres son los que seguirán moviendo al mundo. "¡Yo tendré mi propio negocio!, y no importa la cantidad de tropiezos y lastimaduras que habrá de imponerme la vida. Yo soy un guerrero de alcurnia. Y por eso me interesan las gotas de sabiduría que pueden emanar de libros como

este", parece que escucho a miles de almas como la suya susurrando y exhalando ese anhelo con una gran convicción.

Le prometo que no lo defraudaré. Lea cada página y cada renglón y cada pensamiento. Deténgase cuando sea necesario. Piense y hágase preguntas. Sea irreverente con su propio juicio. Atrévase a confrontar sus miedos y sus innumerables objeciones para no embarcarse de inmediato en la dimensión de la libertad financiera. ¡Cuánto antes mejor!

Si usted está leyendo este libro sólo por curiosidad, no se engañe. Usted es especial porque el tema de un negocio propio le comprime el subconsciente y desea saber cuál puede ser el primer paso. Y usted no está sólo. Todos los individuos que ahora gozan de independencia económica, tuvieron que superar también una fase inicial de signos de interrogación.

¿Realmente me interesa iniciar mi propio negocio? ¿Seré capaz? ¿Tendré el carácter y la paciencia? Y le puedo afirmar que más del 80% de las personas que se atrevieron a dar el primer paso son todos aquellos que puede ver a su alrededor bregando ya con una actividad de negocios que les ha permitido librarse de esas cadenas sutiles que quizá los mantenían al borde de la frustración.

No se necesita capital, no se necesita experiencia, ni estudios académicos de excelsa factura para crear un negocio. En todo caso, dichos atributos son tan tangenciales y eventualmente se engarzan como perlas al collar repujado de joyas que tendrá que conformar a golpe de ganas. De ganas de realizarse, de ganas de sentir la suave brisa del "yo puedo".

Lo más importante es tomar una decisión crucial en su vida de iniciar su propio negocio.

Y para lograrlo existen infinidad de avenidas. Pero yo deseo que usted explore sin atavismos y sin presiones de ninguna especie una de las alternativas más extraordinarias, pero quizá menos entendida en su íntima peculiaridad.

Me refiero al negocio "de dar y recibir" por excelencia. Una actividad donde su actitud de servicio se vuelve energía pura y es capaz de generar oleadas de valor agregado y satisfacciones de distinto género.

La pregunta más válida en este instante es: ¿estoy dispuesto a darme la oportunidad de abrir mi corazón para absorber la sabiduría suficiente que me convertirá en el dueño de mi propio negocio?

Si la respuesta es sí, entonces usted ya tiene más del 50% del camino andado.

Y cuando termine de identificar los principios claves que aprenderá en este libro para iniciar su propio negocio en unos cuantos días, entonces le recomiendo que se plantee la segunda y última pregunta: ¿cuál es la organización que me ofrece más ventajas para incursionar en esta apasionante aventura del "dar y el recibir"?

Por lo pronto, me complace hasta lo más sensible su amable actitud de interés y yo deseo poner el ejemplo dando el primer paso obsequiándole este conocimiento que ha dado la oportunidad a tanta gente de alcanzar estrellas transformando su existencia, la de sus familias y la de infinidad de otros pasajeros de esta nave espacial "Tierra".

PORQUÉ UN NEGOCIO PROPIO ES MÁS SENCILLO DE LO QUE CREE… SI CONOCE ESTA PANORÁMICA

Tener un negocio propio es un deseo compartido por millones de personas en todo el mundo. Difícilmente puede usted encontrar a alguien que le diga que el tema de iniciar un negocio por sí mismo no le interesa. También es cierto que finalmente menos del 2% de tales individuos termina haciendo algún intento en su vida de independizarse y tomar en sus manos el control de su futuro.

Y de cada cinco negocios convencionales que se inician sobreviven sólo un porcentaje aproximado del 20% y el resto no alcanza a superar la barrera de los cinco primeros años. De hecho, más de la mitad fracasan antes que termine el primer año.

Existen cientos o miles de alternativas para iniciar un negocio convencional. Y para incursionar en este campo hay docenas o cientos de avenidas. También hay muchos libros y ejemplos alrededor que pueden servir de inspiración. Sólo procure que su fuente de inspiración sea un negocio que realmente sea exitoso y que haya tenido un arranque en una circunstancia parecida a la que usted tiene en este momento de su vida.

En este libro vamos a explorar aquello que usualmente pasa desapercibido, pero que es el fundamento de una industria que impacta favorablemente el Producto Interno Bruto de muchos países y con más razón el bolsillo de innumerables familias que han encontrado una solución maravillosa a sus penurias y estrecheces económicas y emocionales.

¿Por qué deseamos independizarnos con un negocio propio o superar nuestra condición económica actual?

Algunas razones tienen que ver con el instinto primitivo del hombre por sobresalir, pero en la gran mayoría de los casos tiene que ver simplemente con necesidades e inquietudes concretas y

que tienen su detonante en el contexto de cada persona, pero que al fin y al cabo se traducen en una de las tres alternativas más comunes:

1 **Un mejor empleo.**

Si me aterra iniciar mi propio negocio, entonces lo primero que se me ocurre, en cambio, es procurar tener un mejor empleo que me brinde un mayor ingreso, y aquí termina mi ambición. Este logro me puede dar un sentimiento de seguridad y ello puede ser crucial para mi paz mental. Esto no es negativo, simplemente me siento satisfecho por el cauce que fui capaz de darle a mi vida y me siento hasta "agradecido" por haber renunciado a mi "loco deseo" que pude haber tenido en algún momento de independizarme.

Ahora sólo resta que pase el tiempo, es decir, los años necesarios para jubilarme y que me mantengan mis hijos, más unos pequeños ahorros que pueda acumular y una pequeña pensión a la que pueda tener derecho. Este es un escenario muy optimista.

2 **Iniciar un negocio tradicional en el ámbito que pienso que puedo tener ciertas probabilidades de éxito – por las razones que sean.**

Aquí termina el ímpetu de infinidad de personas que dan el "gran paso", y de aquí salen adelante sólo menos del 20% y el resto desaparecen antes de llegar a los cinco años con su negocio. Desafortunadamente, muchísimos de ellos en una condición peor de cómo empezaron porque resulta que han

consumido sus ahorros, su patrimonio, las deudas que tienen son una gran carga, y la mayor edad que ahora tienen los ha dejado un tanto más inermes en el mercado laboral.

Hay que puntualizar que para iniciar un negocio tradicional hay que contar con un capital, y un gran temple para enfrentar el riesgo y la salida a la jungla competitiva - empresarial donde sólo sobrevive el más fuerte.

3 La adquisición de una franquicia.

Esta tercera opción es viable. Pero hay que decir que normalmente se requiere un capital considerable que puede superar los $ 100,000 dólares sólo como cuota de entrada.

No obstante, debo puntualizar que las franquicias no son en absoluto ninguna garantía de éxito. Me ha tocado ver a muchas franquicias que fracasan en un tiempo récord salvo que sea una franquicia excepcional como Mc Donald's, pero para acceder a una franquicia de este tipo hay que disponer de más de $ 500,000 dólares para empezar.

Vamos a analizar cada una de las alternativas, por ejemplo, veamos: **¿qué ventajas me da un mejor empleo?**

- Ingreso seguro.
- Prestaciones.
- No existen riesgos de inversión.

Sin embargo, también tenemos desventajas, como son un horario fijo e inflexible, los aumentos son dependiendo de la inflación y no reflejan una remuneración al esfuerzo, la iniciativa está supeditada a su jefe y las políticas de la empresa. Además, siempre existe la posibilidad de un reajuste de personal, etc.

Ahora, veamos qué **ventajas nos da tener un negocio tradicional**, tal como una farmacia, papelería, heladería o un punto de venta de artículos diversos en un lugar público:

- Es su propio jefe.
- Puede tomar decisiones.
- Puede tener ingresos a largo plazo.
- Es un negocio propio.
- Tiene el control en su mano.

Y sus desventajas, son que requiere una inversión inicial para operar, capital de trabajo, la renta del local, el mobiliario, el inventario inicial del producto, etc. Y siempre existe la probabilidad de que fracase el negocio y perdamos la inversión.

De igual manera, revisemos lo que se necesita para tener una **franquicia**, la cual no es mas que un negocio "seguro y probado" que vende el nombre de un negocio que ya ha funcionado y es exitoso; le dirán cómo operar ese negocio, le proporcionan una metodología y sistemas de trabajo, se define una estrategia comercial, se da capacitación en sistemas de trabajo y se enseña a dar seguimiento y control de todos los pormenores del negocio.

Claro, en este tipo de negocio se debe de pagar mucho dinero para empezar a hablar: únicamente por el derecho de usar el nombre comercial tenemos que pagar, eso sin contar con la inversión en las instalaciones. Además de que deberá pagarles regalías de por vida y recibir constantes auditorias de calidad y procedimientos

Así que **resumiendo, las ventajas que te ofrece una franquicia** son las siguientes:

1. Rentabilidad a largo plazo.
2. Probabilidad de éxito "comprobada".
3. Soporte técnico.
4. Sistemas de trabajo.
5. Sistemas de seguimiento.

Con la desventaja de una inversión inicial prohibitiva para la gran mayoría.

Ahora veamos que nos gustó más de estas alternativas:

- **Un Mejor Empleo:** un ingreso seguro
- **Un Negocio Tradicional:** puede quizá darle libertad en la administración de su tiempo
- **Una Franquicia:** Una cierta dosis interesante de éxito

Como vemos, cada alternativa nos ofrece ángulos distintos de lo que podría ser la situación ideal que cada uno de nosotros desearíamos visualizar cuando pensamos en mejorar nuestra situación financiera – de ser posible a través de un negocio propio. Todas las opciones tienen ventajas, pero también desventajas.

¿Y si le dijera que existe una opción que reúne las ventajas de las tres posibilidades y elimina de golpe las desventajas?

Sí. Aquí vamos a ver cómo es factible tener un ingreso más que seguro y en aumento constante hasta límites de alta rentabilidad, una actividad de negocios que le hace tener el control total de su tiempo y su futuro, y además es como si fuera una franquicia porque le da acceso a métodos administrativos y comerciales altamente probados que significan una especie de negocio “llave en mano” porque sólo falta que lo empiece a operar en cuando usted se decida a hacerlo, pero lo más importante: no requiere de una inversión salvo unos cuantos dólares que más bien es algo simbólico.

Esto quiere decir que no hay riesgo y por lo tanto es como si fuera casi un sueño.

La tercera vía hacia el éxito

Y digo un sueño porque infinidad de personas prefieren desdeñar alternativas que consideran de naturaleza denigrante, pero no se atreven siquiera a atisbar más allá de sus narices para darse cuenta de la vida verdaderamente envidiable que llevan tantas personas que han encontrado organizaciones auténticamente triunfadoras que les han hecho consolidarse como verdaderos empresarios exitosos

y que además gozan de la vida como usted tal vez no se ha imaginado.

Algunos hasta creen que su talento se merece algo más, sin darse cuenta que ese talento podría ser canalizado de inmediato en esta tercera vía en su provecho porque se trata de un mundo donde el límite es sólo la imaginación.

Me refiero a la dimensión y potencia de la comercialización directa bajo el amparo de una organización promotora de la operación global mediante conexiones secuenciales de ventas y contactos que se entrelazan en un círculo virtuoso.

Este libro está dedicado a esa especie de individuos audaces como usted que sí tienen el poder de superar sus prejuicios y levantarse por encima de todos los lastres mentales que tanto daño suelen provocar a tanta gente potencialmente triunfadora.

Sólo una advertencia: Si usted está a la búsqueda de fórmulas mágicas para hacer dinero sin trabajar, abandone el barco de inmediato, está en el lugar equivocado.

Si, por el contrario, usted tiene la madurez suficiente para darse cuenta que aunque tenga en sus manos un concepto revolucionario eso no exime de aplicarse con la concentración que exige cualquier actividad económica que promete tantas expectativas.

Y en ese espectro hay varias organizaciones que han hecho historia y que con grandes méritos y dificultades han logrado sobrevivir y expandirse a muchos países por encima de diferencias culturales y el excesivo burocratismo que ha evolucionado en sus cúpulas administrativas.

Muy pocas organizaciones podrían calificarse de excepcionales, y otras están obligadas a reforzar sus esquemas de forma radical so pena de aceptar una tendencia de declive acelerada en los próximos años.

Y ello acontece porque lo que suele funcionar en un momento dado, con el tiempo suele desgastarse y volverse inmune si no se adapta a los grandes cambios que se están manifestando continuamente.

Lo más potente y prometedor en este terreno que conozco porque me ha tocado participar directamente en su concepción es lo que se conoce como Venta Multidimensional que a diferencia de otras alternativas rompe con el mito pernicioso de que la publicidad masiva es una especie de tabú por los altos costos que representa, y por otro lado privilegia el equilibrio entre la necesidad de ganar porcentajes altos como resultado de la venta de productos y servicios desde que alguien se inicia sin restarle importancia a la labor de dispersión del modelo mediante labores premeditadas de afiliación positiva y siempre creciente.

Si quiere conocer sobre este modelo antes de leer el resto del libro visite el Sitio de Internet: www.eskiny.com

Permítame hacerle una pregunta muy breve que puede tener repercusiones pequeñas o grandes en su vida:

¿SE SIENTE BIEN CON SU VIDA Y TRAYECTORIA FINANCIERA?

Veamos la trayectoria y vida de dos familias típicas y representativas de miles que existen en cada ciudad, zona y país de Latino América:

JUAN ROJAS... proviene de una pequeña zona rural. Era un persona estable y trabajadora, que amaba el campo y las reuniones con los amigos y familiares. Pero desde niño se dio cuenta que era extremadamente difícil ganarse la vida en las circunstancias económicas de su ciudad y su país. Por lo tanto, se decidió a hacer algo para obtener un "trabajo seguro".

A sus veintidos años, Juan fue primero a trabajar a una agencia gubernamental. Luego se casó y pronto era padre de tres niños maravillosos. Aún cuando sus hijos seguían siendo pequeños, su esposa se vio forzada a buscar también un trabajo de medio tiempo para "complementar el gasto familiar". Eso significó llevar a sus hijos a una guardería y pasar mucho menos tiempo juntos.

No obstante las dificultades econónicas Juan y su esposa se las arreglaron para obtener algunas cosas que les eran muy útiles y agradables – una estufa nueva, una televisión de pantalla grande, un pequeño carro compacto. La vida se podía decir que era buena... al menos no era mala.

Claro que algunas veces Juan odiaba las limitaciones de su trabajo. Algunas veces su jefe lo encontraba soñando despierto. Como es natural, a Juan le hubiera gustado tener tiempo extra de vacaciones para ir de día de campo, o llevar a los niños a algún lugar especial. ¡Pero, estaban los pagos de la casa, la televisión, el auto y las tarjetas de crédito!

Frecuentemente Juan se consolaba a sí mismo pensando, "¡cuando me jubile voy a...!"

Y así un día, debido a recortes de personal en su compañía, a la edad de 43 años Juan fue finalmente despedido. Los 10 años siguientes fue de trabajo en trabajo. La verdad es que era penoso porque nunca pudo disfrutar de la vida. Su ingreso era demasiado modesto y errático.

La mayoría de las veces hacía trabajos eventuales y aún seguía soñando en los viajes al campo que "algún día" realizaría. Juan falleció a la edad de 67 años.

La historia de Juan es común. A la edad de 60 años, solamente tres personas de cada cien en Latino América tienen seguridad financiera.

PEDRO SOLIS... también era un hombre trabajador y ambicioso que provenía de una familia pobre. Por lo que alrededor de los treinta años, Pedro y su esposa Linda, ahorraron el dinero suficiente para comprar un negocio de ventas al menudeo en su pueblo de origen.

Primero –significó una inversión cuantiosa en inventario. También significó aplicar una cantidad significativa mensual para gastos generales. Por eso Pedro y Linda trabajaron seis días a la semana y algunas veces hasta siete, para tratar de hacer funcionar su negocio.

Pedro era un hombre de familia que amaba mucho a sus hijos. Frecuentemente decía "todo esto lo hago por ellos". Eso significaba perder mucho tiempo familiar – juegos de Béisbol, días de campo y salidas los fines de semana. Pero Pedro se las arregló para que sus hijos ingresaran en un buen colegio mientras se preguntaba a sí mismo ¡cómo es que habían crecido tan rápido!

Pedro y Linda continuaron trabajando juntos y se las arreglaron para acumular unos pequeños ahorros. Después de años de trabajo, finalmente pudieron bajar un poco el ritmo. Hasta que una cadena internacional de precios bajos y descuentos abrió en su pueblo.

En un año se vieron obligados a cerrar su negocio. Los duros años de trabajo y la inseguridad eventual hizo de Pedro un hombre triste y malhumorado. Ya no tenía energía para comenzar de nuevo.

Cuando estaba en sus 50's Pedro murió como un hombre descorazonado, dejando tras de sí una esposa afligida, hijos y nietos que en realidad nunca tuvieron mucha oportunidad de disfrutar la vida con él. Esa es la parte más triste de su historia.

PERO TAMBIÉN HAY UNA HISTORIA FELIZ QUE LE QUIERO CONTAR...

LUIS SOTO... tuvo mucha habilidad administrativa y estaba escalando alto en una tienda departamental. Pero cuando estaba llegando a sus treinta años, Luis se dio cuenta que su trabajo no era tan retador y seguro como lo hubiera deseado. Por eso, él y su esposa Betty comenzaron un negocio en casa, en el campo de la salud y la nutrición. Solamente podían dedicarle de siete a diez horas a la semana.

Pero Luis y Betty se dieron cuenta que solamente con diez horas a la semana lograban lo mismo que con el trabajo actual de tiempo completo y al mismo tiempo ayudaban a muchas personas a tener una mejor salud y además ingresos extras.

En seis meses, Luis y Betty estaban ganando de $ 3,000 a $4,000 dólares extras mensuales, muy buenos para un segundo carro o como ahorros para unas vacaciones exóticas. También obtuvieron importantes ventajas fiscales. Y les gustaba mucho trabajar con otras parejas como ellos. También se dieron cuenta que estaban desarrollando sus talentos personales – y esa fue su mejor recompensa.

¡La vida para ellos se convirtió en un reto interesante. Con razón cada día comenzaba con entusiasmo y nuevas expectativas!

Cuando sus ingresos de tiempo parcial eran sustancialmente mejores que sus ingresos regulares, Luis y Betty renunciaron a sus respectivos trabajos y dedicaron "tiempo completo" a su trabajo relativo al negocio desde su casa.

"Tiempo completo" significó tres a cuatro días a la semana de tiempo de alta calidad. Frecuentemente podían combinar un viaje de vacaciones con su negocio y así obtenían deducciones fiscales - ¡maravilloso!

¿LE ATRAE LA CLASE DE NEGOCIO E INGRESOS QUE LUIS Y BETTY DESARROLLARON?

¡No hay razón para que usted no lo pueda tener!

Miles de hombres y mujeres con antecedentes distintos lo han logrado – doctores y camioneros, enfermeras y meseras, granjeros, trabajadores, mecánicos, abogados, ejecutivos, artistas, maestros y contadores... ¡y muchos otros que han tenido éxito más allá de sus sueños locos!

He visto personas vencer su timidez e incapacidades personales. Lo que en realidad se necesita no es mucho talento, habilidad o tiempo. Lo que se necesita es simplemente DESEOS DE TENER ÉXITO.

Usted también necesita una organización donde estén inmensamente interesados en SU ÉXITO.

¿QUE ES LO QUE A LUIS Y A BETTY LES GUSTA MAS SOBRE SU NEGOCIO EN CASA?

- Cuesta muy poco comenzar.
- No se necesita tener experiencia en una actividad particular.
- No se requieren estudios académicos particulares ni diplomas.
- Se necesita muy poco para gastos generales.
- Casi todo el mundo puede comenzar un negocio similar.
- No requiere de muchas horas – usted puede hacer su propio calendario de actividades.
- No necesita dejar su trabajo actual.
- Puede conocer mucha gente maravillosa, emocionante y con un propósito en la vida.
- El logro está basado en el talento y compromiso, no en la edad, raza, sexo, edad o religión.
- Tiene mucha LIBERTAD y un POTENCIAL DE INGRESOS ILIMITADO.
- Está verdaderamente dentro del negocio de gente que ayuda a otra gente.

Ahora, marque los beneficios que más le llaman su atención.

...¡Y AQUÍ ES DONDE ENTRA LA EXPERIENCIA!

Existen organizaciones preparadas para trabajar con usted, le proporcionarán entrenamiento, dirección y le compartirán secretos para el éxito. Siempre habrá alguien que le ayudará en cada paso del camino.

Y todo este apoyo está garantizado porque el éxito de la organización depende del éxito de usted.

¿Desea formar parte de un programa de

negocios en casa probado y emocionante? ¡USTED PUEDE!

¡Miles de personas como usted ya han dicho que SI! Algunas están ganando cientos de dólares extra cada mes después de unos pocos meses. Algunas están ganando de $1,000 a $10,000 dólares al mes. Algunos otros ya han sobrepasado estas cifras muchas veces y ellos opinan que apenas comienzan a alcanzar su potencial.

Igual que ellos, tal vez usted también desea independencia económica... además de muchas otras recompensas que valen la pena: crecimiento personal – retos – unidad familiar – libertad para viajar – vacaciones y cruceros exóticos pagados – carros de lujo – nuevos amigos – bienestar físico y mental y tal vez la mayor de las recompensas – ¡EL RECONOCIMIENTO DE QUE USTED LO HA LOGRADO! De que usted no tendrá que terminar como los ejemplos anteriores de fracaso. Usted estará entre el 3% que logran la independencia personal y financiera.

¡Esté listo para descubrir la forma para cambiar tiempos caóticos en libertad financiera!

¿Cuál es su destino? ¿Hacia donde se dirige en la vida? ¿Está listo para que SU VIDA Y SU TRABAJO SE CONVIERTAN EN UNO SOLO? Ahora, tiene en sus manos la clave para obtener sus metas y sus sueños. Por favor lea el resto del libro con una mente abierta. Tal vez lo que ofrece es justo para usted... tal vez no lo es. La decisión es totalmente suya. Pero usted necesita conocer los hechos para tomar una decisión inteligente. Usted se lo merece.

El siguiente capítulo proporciona algunos hechos serios que usted debería considerar. Pueden afectar dramáticamente su futuro. Cuando se usan apropiadamente, estos hechos le pueden guiar para dar los pasos apropiados hacia una mayor seguridad financiera y mejores recompensas personales.

¡Esté listo para descubrir la fórmula para cambiar tiempos caóticos en libertad financiera!

UNA FÓRMULA PARA ENCONTRAR SEGURIDAD FINANCIERA EN MOMENTOS DE CRISIS

Los programas de televisión anuncian casi un constante caos. La economía está en bancarrota. El gobierno debe usar casi todos los impuestos para pagar los intereses. No queda mucho para luchar contra la pobreza y el crimen, para carreteras y para trabajos.

Decenas de millones de ciudadanos de clase media están sin trabajo, buscando trabajos en diferentes lugares. A diferencia de lo que sucedió durante la Gran Depresión en los años treinta, las personas llenan los camiones, muchos caminos están llenos de baches, casi no se puede manejar. La gente camina. Pide limosna.

Los “suburbios”, el sueño de las personas trabajadoras de clase media, ahora son una pesadilla. Las casas han bajado de precio y están en venta. Las ventanas están rotas. Indigentes e intrusos entran y duermen donde pueden. ¿Llamar a la policía? Hay muy pocos policías alrededor ya que el gobierno local también está en bancarrota y la base fiscal ha caído abruptamente. Los alrededores de las ciudades se han transformado en barrios de clase popular.

¿Solamente la imaginación de algún escritor? Pero, esto ya está sucediendo en los bolsi-

llos de los que viven en los suburbios. La infraestructura se está tambaleando.

Este terrible escenario no viene de un escritor de ciencia ficción; es lo que los suburbios van a ser en unos pocos años.

Sin embargo, hay esperanza para aquellos que pueden empacar y cambiarse a unas cuantas horas de los centros de las ciudades. Si usted tiene un "trabajo móvil" o suficiente dinero, puede cambiarse a ciudades razonablemente limpias y seguras en su país. Un número que va en aumento ya lo está haciendo.

Si no tiene tal trabajo, este libro le puede inducir a usted a tener su propio negocio de manera que pueda empacar y llevárselo con usted a donde quiera que vaya.

También necesita utilizar todos los recovecos en impuestos como se pueda. Hemos visto cómo los impuestos han ido subiendo para los "ricos". Pero a medida que el gobierno necesita cada vez más dinero para cubrir la deuda de la nación, los impuestos suben como resultado de la presión política y social.

Hoy en día, menos del 50% de las familias ganan más de $10,000 dólares (o su equivalente en la moneda de su país) al año. Aún así, una familia de cuatro o cinco, con el aumento a los impuestos, gastos médicos, de vivienda y educación, necesita al menos eso para tener cierta estabilidad financiera sin llevar un estilo de vida extravagante. Como los impuestos y la inflación están subiendo, ese mínimo también va subiendo.

La mayoría de los que ganan menos de $10,000 dólares al año viven al día, ahorran muy poco y con frecuencia están endeudados. Por eso, trabajan más y más horas para mantenerse. Además, sus trabajos están amenazados. Saben que si los despiden y consiguen otro trabajo, la paga generalmente va a promediar 40% menos que su trabajo anterior.

¿Qué hay acerca entonces de la seguridad en el trabajo? Desde la década de los 70's, las

compañías han perdido millones de trabajos. La edición de enero 27 de 1992 de la publicación WORTH, decía: ***"La epidemia no va a terminar pronto".*** En los siguientes diez años WORTH predijo que más del 50% de los ejecutivos medios perderían su trabajo.

Solución: Si está joven, entonces obtenga una buena educación académica para que pueda tener una oportunidad de triunfar. ¿Cierto? Desafortunadamente no es así.

Cada año hay aproximadamente 1,750,000 nuevos graduados y postgraduados que entran al mercado de trabajo. Pero solamente se abren alrededor de 87,500 nuevos trabajos en áreas gerenciales y campos técnicos cada año. Eso solamente es un puesto por cada 20 nuevos graduados. En la década de los 80's ya había un promedio anual de 800,000 menos trabajos para estos graduados.

De acuerdo a las tendencias hasta 62.8% de los graduados universitarios estará desempleado o subempleado. En estos momentos ya hay graduados universitarios trabajando de meseros, taxistas, vendedores ambulantes, choferes o conductores y trabajadores de restaurantes de comida rápida.

De 1990 a 1998, el número de personas que tenían un grado universitario y que estaban trabajando como choferes se elevó de 99,000 a 566,000; el número de vendedores ambulantes se elevó de 57,000 a 295,000.

En su libro **THE COMING ECONOMIC EARTHQUAKE**, Burkett escribió: ***"Muchas familias, a pesar de su apariencia exterior de cierto bienestar, viven al borde de un desastre económico".***

Pero si usted está consciente de la necesidad de hacer algo, tiene esperanza. Burkett continúa diciendo: ***"Con demasiada frecuencia las personas tienden a pensar que los problemas son tan grandes que no pueden hacer nada al respecto. Les aseguro que esto no es verdad. Solamente una persona que esté consciente de estos datos y esté deseosa de cambiar lo establecido puede marcar la diferencia"***.

UN MENSAJE DE OPTIMISMO

Donna Partow en su libro, **NEGOCIOS EN CASA**, se refiere a los ***"empresarios a la defensiva"***. Estas personas no confían que sus compañías puedan ofrecer empleos totalmente seguros, por eso empiezan su propio negocio. ***"Los días en que se podía confiar en una compañía para buscar sus mejores intereses ya pasaron. Mientras está trabajando hasta morir en la compañía XYZ, es totalmente posible que de repente se le avise que será despedido".***

Ella nos comparte su experiencia al haber trabajado para una gran compañía de seguros. Poco después de que la compañía perdió casi mil millones de dólares, la empresa despidió a 2,000 empleados. Algunos habían trabajado ahí por 25 ó 30 años. Pero cuando cayó el hacha, no se les consideró – se quedaron sin trabajo, algunas veces sin siquiera darles un día de aviso.

"Tarde o temprano", continúa, ***"la paranoia casi paralizó a muchos de mis colegas, y nos pasamos casi todo el día preocupándonos acerca de quién sería el siguiente en perder el trabajo. En tiempos como este, la carga emocional de confiar en alguien más para firmar mi cheque es bastante pesada".***

Quizás usted ha tenido este mismo sentimiento. El que le paga a usted es el que controla su futuro. Pero Partow encontró una

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE TRABAJAR DESDE LA PROPIA CASA?

La revista, Home Business, descubrió que:
40% disfruta de una dieta más saludable
38% se ejercita más
32% siente que tiene un mejor matrimonio o vida sexual
98% son más felices que la generalidad
96% recomendaría que es bueno trabajar desde casa
88% nunca regresaría a una estructura corporativa

respuesta, que ahora comparte con otros: ***"Una vez que establezca su propio negocio en casa, tendrá el placer de firmar sus propios cheques de pago. Y cuando piense que desea un aumento, usted mismo se lo dará".***

Puede trabajar desde casa para alguien más. O, puede tener su propio trabajo basado en casa. ¿Por qué me gusta reforzar lo último? Porque su propio negocio le ofrece el mayor potencial para el desarrollo personal y seguridad financiera. Considere lo que el autor e investigador Brian Tracy descubrió acerca de los nuevos millonarios:

74% tenía un negocio propio
10% era ejecutivo de alto rango
10% era doctor, abogado u otro tipo de profesionista
5% era ya sea vendedor o consultor
1% era entretenedor, héroe deportivo, ganador de la lotería, etc.

Para tener costos más bajos, generales y de riesgo, este libro le recomienda la comercializa-

ción del tipo de Venta Directa para desarrollar un negocio que pueda iniciar desde su propia casa.

El genio financiero, Charles Givens, resume esto muy bien: ***"La comercialización en un esquema de red es con mucho la forma más fácil de empezar con un negocio pequeño. El producto o servicio y la manera de hacer los negocios ya están desarrollados. La comercialización está previamente planeada, incluyendo todo lo que necesita decir. Si estuviera por empezar un negocio con una de sus ideas propias, tendría que crear todo por usted mismo".***

El escritor financiero Paul Zane Pilzer dice: ***" La comercialización en red tiene hoy en día la promesa más grande de la innovación de la comercialización para lograr su meta de educar a los consumidores acerca de nuevos productos y servicios. ¡Va a ser una década extraordinaria!".***

Las ganancias que puede obtener comercializando en red igualan el timpo que invierte.

VEAMOS CÓMO FUNCIONA UN PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN EN RED

Para Leo, su esposa y sus cinco hijos, esto significó estabilidad financiera.

"Cualquiera puede hacer este trabajo. Debe estar asociado con la compañía correcta y tener el deseo... Cuando nosotros empezamos estábamos en bancarrota. Teníamos muchas deudas que no podíamos pagar. Mi esposo había perdido su trabajo. Debe tener un gran deseo para trabajar en esto y si trabaja a un ritmo estable, su negocio sí va a funcionar".
UPLINE, febrero de 1994

¿Notó que ella no hablaba acerca de un esquema de "enriquecimiento rápido"? Su negocio necesitó de trabajo a un ritmo estable, pero ahora ella se paga un ingreso residual de $5,000 dólares por mes.

Linda también buscaba independencia financiera. Durante

15 años trató varios negocios tales como bienes raíces y un salón de belleza. ***"Pasé de los problemas con los empleados a escoger mi propio horario, escoger dónde deseo vivir, sentirme a gusto para no preocuparme acerca de cuánto voy a ganar este mes. Puedo hacer lo que yo quiero hacer".***

¿Parece un sueño verdad? Ella sigue diciendo: ***"Una vez que entendí que las ganancias que podría obtener de la Comercialización en Red*** –a diferencia de cualquier experiencia que había tenido en el mundo de los negocios convencional- ***igualaban el tiempo invertido, yo deseaba hacer lo que fuera. Me sentía a prueba de balas. Nada me podía desanimar".***

"Si yo deseo hacer por los siguientes cuatro años lo que la mayoría de la gente no haría, tendré por el resto de mi vida lo que la mayoría de la gente no desea".

Note que Linda tiene un "negocio móvil", uno que se puede realizar casi desde cualquier parte.

Comentarios de parte de otros comercializadores en red destacan otras ventajas:

- ***"Estoy totalmente libre de la carrera frenética. No solamente estoy físicamente libre, sino también mentalmente libre".***
- ***"Puedo pasar varios meses viajando durante el año, absorbiendo culturas de diferentes lugares".***

- ***"Es fabuloso tener éxito beneficiando a otros".***
- ***"La comercialización en red me capacita y me lleva a ser lo mejor que puedo ser".***
- ***"El éxito es algo que se atrae por el tipo persona en que uno se convierte".***
- ***"No tiene que ser un orador público o vendedor. Solamente diga su historia".***
- ***"¡ESPERANZA! Este negocio me dio esperanza, que ahora estoy compartiendo con otros".***

La comercialización en red es un camino probado para tener un negocio en casa sólido. Quizás es una trayectoria que quiera considerar con más calma.

¿Cuánto tiempo le llevará tener éxito? El siguiente capítulo destacará una actitud que le favorecerá el tener éxito inmediatamente, donde quiera que esté, y en cualquier cosa que esté haciendo, en comercialización en red o algún otro negocio. Este secreto es el principio del éxito que lo fortalecerá como ningún otro. Con esta actitud, como parte integral de su vida, no podrá evitar lograr el éxito.

La gratitud es la madre de todas las virtudes.

GRATITUD: LA CLAVE PARA LOGRAR EL ÉXITO NATURAL

El título parece una idea muy simple, ¿verdad? ¿Puede una actitud de gratitud marcar toda la diferencia del mundo para su éxito total?

Como dijo Cicerón: ***"La gratitud no solamente es la más grande de las virtudes, sino la madre de todas las demás".***

Para poder conocer su propia vida, usted debe estar agradecido por lo que es y por lo que tiene. El multimillonario que no se siente feliz porque sigue deseando tener más no tiene éxito. La gratitud puede convertir una comida ordinaria en un banquete. No es lo que posee lo que le brinda felicidad, sino lo que disfruta.

Esta es la actitud que le puede ayudar a ser FINANCIERAMENTE LIBRE.

En los últimos diez años, he entrevistado y trabajado con muchos líderes prósperos en los negocios basados en casa. Muchas

de estas personas ganaban más de $100,000 dólares al año. Yo pregunté: ¿Qué es lo que hace que estas personas tengan tanto éxito, mientras que otras con las mismas habilidades o inclusive habilidades superiores ni siquiera se acercan a esos logros? ¿Cuáles son las claves principales para desarrollar un negocio en casa próspero?

Lo que todas estas historias tenían en común era la gratitud. Esa actitud la llevamos a lo largo de todo el camino natural del éxito, como un barco navegando con la corriente. No tenemos que luchar para hacer camino. Vamos con la corriente.

Los humanos compartimos naturalmente con otros las cosas por las que realmente estamos agradecidos. Aunque tratemos, no podemos esconderlo. **Es una emoción que rebosa.**

El muchos planes de comercialización en red o negocios en casa, el ingrediente principal que nos lleva al éxito natural es la línea de producto o de servicio. No solamente “cosas” para comprar, vender y usar, sino productos o servicios apoyados con una filosofía de preocupación– ideas, productos y servicios **¡que cambien la vida de las personas para bien!**

Nos gusta trabajar con personas que sienten este agradecimiento dentro de ellas. ¡Nos dan energía! Nos damos cuenta que tienen una visión, una misión para la vida – tienen un intenso deseo de crear un mundo mejor, de compartir

con los demás las verdades de la salud y riqueza, de contribuir al bienestar familiar, de los amigos, del país y de toda la tierra.

Personas que están REBOSANTES DE GRATITUD. Y como las grandes cataratas, tienen un gran poder.

El poder interior es lo que motiva a muchos líderes. Primero, los productos o servicios que usaron para ellos mismos y que les trajo muchos beneficios, por lo que no se pueden contener e intercambian sus experiencias con otros: Tienen muy buenas noticias para sus familiares y amigos.

¡PERSONAS QUE NO SE PUEDEN CONTENER!

Antonio y María Buelna estaban cansados de tratar de solucionar sus problemas de salud con medicamentos estándares. Se dieron cuenta que necesitaban hacerse cargo de su propio cuidado de la salud. Cuando alguien les presentó la línea de productos de la compañía que llamaremos VIDA, pensaron que el concepto tenía mucho sentido.

Pero se aseguraron que el distribuidor entendiera esto claramente: ***"Solamente estamos interesados en la línea de productos. ¡No se moleste en explicarnos el negocio!"***

Después de todo, Antonio estaba viviendo una muy buena vida como ejecutivo de un centro comercial. Y eso tomó mucho tiempo.

Los Buelna se dieron cuenta que los productos les ayudaban a solucionar muchos de sus problemas de salud mediante una mejor nutrición y cambios en su estilo de vida. Cuando hablaron con amigos que también tenían la misma preocupación por su estado de salud, naturalmente les hablaron sobre su nuevo programa.

Y esa es la manera como ellos compartieron la idea – una y otra vez. Se llama **publicidad de boca en boca** y es muy efectiva para "pasar el mensaje".

Así funcionó para Antonio y María. Se convirtieron en distribuidores "solamente para obtener precios al mayoreo y compartir los productos con unos pocos". Esos "pocos" a su vez compartie-

ron el concepto con otros, pronto fueron docenas, después cientos de familias que ya estaban dentro del programa. Muchos continuaron comprando esos productos mes tras mes porque se sentían con más energía y mejor salud.

El primer cheque por comisión que recibió Antonio y María solamente fue de unos cuantos dólares. El siguiente fue de varios cientos de dólares. Para el sexto mes, su cheque fue de más de $3,000 dólares – muy buenos para un segundo ingreso. Pero debido al valor de los productos y los conceptos de recompensas para aquellos que realizaban la promoción, los cheques de los Buelna continuaron creciendo en los meses venideros.

Sí, hay muchas personas que desean unirse a un programa porque desean contarle a otros los beneficios que han encontrado, no tienen otro motivo. Cuando comienzan a recibir cheques por su publicidad, frecuentemente se sorprenden. Eso fue lo que pasó con Eduardo García, persona amable y preocupada por los demás que rápidamente se convirtió en uno de las principales representantes de su compañía. Las recompensas financieras no estaban en su mente cuando comenzó; él nos dijo: ***"No sabía que estaba comenzando un negocio. ¡Solamente estaba compartiendo con otros!"***

¿No es grandioso obtener LIBERTAD FINANCIERA solamente porque no podemos contenernos? **Aquí es cuando su vida y su trabajo se convierten en uno solo.**

¡SOLO POR DIVERSIÓN!

La mayoría de las personas no están buscando más trabajo; pero definitivamente están muy interesadas en tener MÁS DIVERSIÓN!

Si su negocio en casa le produce satisfacción y diversión para usted y los demás, atraerá a muchos otros.

El Dr. Carlos Millán, médico de urgencias, definitivamente no necesitaba más trabajo y estaba ganando dinero suficiente. Pero cuando él y su esposa Ana vieron la oportunidad en el campo del cuidado de la salud, se dieron cuenta de que tenían una oportunidad de trabajar juntos y con otras personas. ***"¡Parece muy divertido!"***, dijeron.

Estaban en lo correcto - ¡era divertido! y los productos probaron su valor, ayudando a las personas a solucionar problemas de alergias y el ambiente de su casa, de una manera muy natural. En 18 meses ya estaban en proceso de tener ingresos extras de $20,000 dólares mensuales.

Sin embargo, admiten que mejor que el dinero era el tiempo que dedicaban juntos a lograr sus metas, trabajando con otras personas y participando ocasionalmente en seminarios de liderazgo patrocinados por la organización.

En México, Javier y Luisa Castro era otra pareja que buscaba más entretenimiento. Su tienda de ropa era productiva, pero también era un trabajo muy arduo. Un día un amigo les proporcionó algunas muestras de unos productos poco comunes para el cuidado personal. A los Castro les gustaron mucho esos productos, se unieron como distribuidores para obtener los precios al mayoreo y dar muestras a sus clientes y amigos.

Ahora, después de un año de trabajar "medio tiempo" en su distribución, están planeando retirarse de su negocio de venta de ropa y disfrutar aún más de su negocio en casa. ¿Por qué? Porque sus ingreso de medio tiempo les permite ganar suficiente dinero y tener el estilo de vida que les gusta.

Javier comenzó de esta manera, ***"¡Me gusta reunirme con personas! Es un negocio muy divertido. También me ayuda a crecer como persona y puedo ayudar a otros a tener un mejor estilo de vida".***

¡SOLO POR EL PLACER DE SER!

Por supuesto que habrá retos que lograr, desilusiones que enfrentar, como en cualquier otra empresa ¿Qué es lo que lo mantendrá fuerte para seguir adelante? Es el disfrute que se experimenta al ayudar a los demás y al desarrollar sus propias habilidades.

Una pareja de Colombia lo expresó muy bien: ***"¡Hay muchas personas en este país que necesitan ayuda financiera! Todo lo que debemos hacer es mirar a nuestro alrededor y encontraremos al menos a una persona que necesita de nuestra ayuda".***

"La CLAVE está en encontrar a esas personas y ayudarles para que puedan disfrutar de la oportunidad de obtener la salud y la riqueza que nosotros ya hemos encontrado. Los resultados que tenga le entusiasmarán y naturalmente este entusiasmo emocionará a otros. Y si entusiasma a otros no puede obtener otra cosa que no sea el éxito".

Otra pareja experimentó la misma clase de emoción, ellos son Arturo y Rosa. El fue entrenador deportivo de un colegio y conoce muy bien el valor de la motivación en las personas.

"Nosotros compartimos con las personas un conocimiento sobre su salud, nutrición y estabilidad financiera. No pasa un solo día sin hablar cuando menos con una persona sobre nuestro programa de salud. La mayoría de las personas están realmente interesadas en obtener una mejor salud, haciendo de nuestro trabajo algo que se disfruta mucho".

La verdad es que: Entre más personas ayude para que logren sus metas importantes, más cerca estará usted de lograr sus propias metas importantes. Naturalmente usted comparte con los demás algo de lo que sinceramente está agradecido. Sus historias fluyen desde adentro – no pueden contenerse, aunque trate. Por lo tanto, esto es verdad: **NO VENDEMOS – ¡COMPARTIMOS!**

¿Demasiado sencillo? ¿Demasiado idealista? ¿No funciona en el mundo real? Pienso que lo siguiente le ayudará a aclarar las cosas a medida que descubra cómo es que estos principios le han proporcionado tanto éxito a otras personas.

EL ÉXITO MEDIANTE EL PODER DE COMERCIALIZACIÓN INTERIOR

Quería escribir un libro que mostrara a las personas cómo tener éxito en la comercialización sin tener que convertirse en un vendedor. Lo que descubrí fue algo más poderoso que el arte de las ventas.

1 Este es el principio de la atracción.

Convertirse en la clase de persona que quiere atraer. Ser una persona más saludable, más vibrante y energética. Esto no se logra pretendiendo que se es entusiasta o tratando de seguir algunas reglas de pensamiento positivo. En lugar de eso, proviene de una actitud sensible hacia usted mismo, su familia y los demás.

Miguel y Adela Ramírez tienen esa clase de actitud transformadora. Miguel era un médico en Cuba antes de emigrar a Chile en 1980. Pero no pudo practicar como médico en este país.

Nos relató: ***"Cuando llegamos a este país no siquiera tenía el dinero suficiente para comprar la ropa apropiada para el invierno y en la ciudad de Valparaíso los inviernos pueden ser ¡muy fríos! Ahora, somos propietarios de cuatro condominios que valen más de un millón de dólares".***

¿Cómo lo lograron? Desarrollando un negocio en casa dentro del campo de la salud. ***"Comenzamos nuestro negocio con $24 dólares y mucho entusiasmo. Los productos que usamos en nosotros mismos nos hizo vernos bien, ¡y eso nos hizo sentirnos bien! La gente quería saber qué es lo que estábamos haciendo. Muchas personas querían participar en nuestros seminarios solamente para tener buena compañía. Y a nosotros nos importaban ellos, sus sueños, sus metas. Sabemos que es posible que cada uno de ustedes puede lograr lo que nosotros hemos logrado, sin importar que tan pobre o rico sea. Queremos ayudarlos para que lo logren".***

Los Ramírez no vendían nada; sólo tenían un estilo de vida que los hacía sentirse mejor y verse bien. Simplemente atraían a otros que querían lo mismo.

2 ¡Esto es comercialización interior!

Simplemente ser uno mismo, pero uno mismo vivo, con esperanzas, salud y disfrute. Miles de personas desean experimentar esa misma sensación.

www.elsolucionario.net

La gente verá que **su vida y trabajo se convierten en uno solo**. Esto no significa estar en una isla y ser autosuficiente. Significa que podrá reconocer que sus fuerzas y dirección dependen de un Poder Espiritual. Se dará cuenta que otras personas son muy importantes para usted y para su crecimiento personal. Usted tiene una actitud de humildad, o gratitud y no de arrogancia. Este es un espíritu de enseñanza.

Desea aprender de otros, de manera que tendrá que enseñar a otros.

Desea compartir con otros por todo de lo que está agradecido, por lo que otros han compartido con usted.

Tiene una BUENA CAUSA por la cual vivir.

Estos principios se relacionan con la COMERCIALIZACION INTERIOR. La comercialización interior es una fuerza natural que es mucho más efectiva que las técnicas de ventas. Esa clase de poder interior que nos llega por estar involucrados con una gran causa.

3 ¿Qué es una gran causa? ¡Usted lo es!

Es correcto – en el mejor sentido del negocio en casa, el propósito final es construirse a sí mismo. Su familia, seres queridos y amigos son una extensión de usted mismo.

Esta actitud- de que USTED ES EL NEGOCIO – es realmente uno de los grandes pasos para tener crecimiento y éxito personal.

Esta actitud dice que usted es exitoso porque está siguiendo una forma de gratitud y principios correctos, trabajando desde un centro de integridad. Usted está creciendo para ser lo mejor que puede ser; preocupándose por otras personas más que por lograr lo que el mundo considera lo que es el éxito.

Esto se puede ilustrar mejor con la historia de dos de mis más cercanos amigos y asociados, Juan y Lucía. Los conozco y he trabajado con ellos desde hace cinco años. Lo que ellos dicen viene del corazón.

Durante muchos años, Juan y Lucía trabajaron para hacer de su huerto de hortalizas un negocio productivo. Eso les tomó muchos años de trabajo duro y penurias. Al principio de su matrimonio Lucía enfrentó algunos serios problemas de salud. Ella sola comenzó un largo camino de aprendizaje sobre métodos naturales de sanación que le pudieran ayudar en tales problemas, lo que la llevó gradualmente a compartir sus conocimientos con otros. Eventualmente encontró una organización adecuada y afín con lo que ella estaba haciendo, y utilizó a esa compañía y sus productos como los cimientos para desarrollar su negocio en casa.

Solamente tomó unos pocos meses antes de que el negocio de Juan y Lucía fuera productivo. Ahora, siete años después, sus ingresos son mayores a **$50,000 dólares al mes.** No solamente eso, también han ayudado a cientos de personas a construir su propio negocio.

Esto es lo que dice Lucía: ***"Primero el servicio, después la prosperidad. El dinero entrará por la puerta trasera. El dinero no es nada más que una medida del servicio".***

La filosofía de negocios de esta pareja realmente es una filosofía de vida: **"la honestidad, integridad y el aprendizaje son la clave del éxito. Se deben evitar los engaños. La superación de las personas es vital"**.

Y aquí está su clave del éxito –el poder de la comercialización interior. **"No se puede ven-**

der nada efectivamente a menos que primero se venda usted mismo. El éxito viene a través del deseo de ayudar a otros. Este es el compromiso con una causa que vale la pena".

Algunos comercializadores le llaman a esto "ser un producto de su propio producto". Pero eso solamente es una parte de la verdad.

La comercialización interior proviene de ser el producto de un estilo de vida, que puede incluir ciertos productos para la salud y el desarrollo personal.

Hace algunos años entrevisté a dos mujeres jóvenes que eran socias en un negocio en casa en el campo de la salud. Cuando hablé con ellas, pude sentir el poder del compromiso emocional que habían hecho con un estilo de vida de alta calidad. Sus caras se iluminaban con una confianza que casi era irresistible.

Gabriela nos citó esto: ***"tienes que creer en lo que estás haciendo. Nosotros siempre pensamos que estábamos haciendo mucho más que construir nuestro negocio. Sentimos que también estábamos contribuyendo a un objetivo más grande, ayudar a las personas y aliviar un poco los dolores del mundo".***

Su socia Sabina dijo: ***"es imposible ser feliz siendo egoísta. Si usted vive su vida para los demás, y si piensa en los demás, la felicidad le llegará".***

¿Demasiado idealista o poco práctico para los negocios reales? No cuando usted es su negocio. Una y otra vez, personas como Lucía, Juan y los Buelna, han probado que – usted puede ser idealista, amar su trabajo y vivir una buena vida.

4 Personas con el poder dentro de ellas.

Aquí presentamos algunas citas de personas que han construido su negocio en casa y están produciendo más de $200,000 dólares al año.

Roberto y Esperanza: ***"Debemos ser emocional e intelectualmente honestos con las personas. No podemos presentar algo como bueno cuando no lo es. Nuestra compañía y línea de pro-***

ductos tienen esa clase de integridad; por lo tanto, nos gusta compartirlo con los demás".

Roberto y Esperanza se hicieron millonarios en unos pocos años con su negocio en casa.

Barbara: ***"si usted se vende en los productos, créame, nunca tendrá que vender nada a nadie".***

Barbara es una de las participantes más destacadas en una compañía del cuidado personal y la salud con reconocimiento internacional.

Roberto y Esperanza: ***"nuestra meta central es tener un estilo de vida que nos permita la libertad de ser exitosos como padres e invertir tiempo extra con nuestros hijos. Para nosotros la libertad significa ayudar a otros a obtener su independencia financiera. Nos preguntamos - ¿Estamos realmente viviendo de nuestros talentos? ¿Estamos ayudando a otras personas a cambiar su vida para mejorar? ¿Realmente tenemos en nuestros corazones el amor que necesitamos?"***

Roberto y Esperanza han desarrollado ingresos de un millón de dólares anuales ayudando a los demás a lograr sus metas personales.

David y Ana: ***"obtenemos gran satisfacción y disfrute al ayudar a otros para que sean más felices, más saludables y con un estilo de vida que proporcione muchas satisfacciones. Aún seguimos sorprendidos cuando recordamos que comenzamos este negocio con menos de***

$50 dólares, y aún así pudimos construir un negocio compartiendo estos conceptos y enseñando a otros".

En cuestión de unos cuantos años, David y Ana han mejorado en gran medida su salud y bienestar económico con su propio negocio en casa.

5 ¿Cuál es el poder detrás del éxito de estas personas?

COMERCIALIZACION INTERIOR. Cuando sienta que el poder toma forma dentro de usted, comenzará de manera natural a hacer las cosas correctamente para compartir su negocio. Solamente tendrá que ser usted mismo, ¡pero deseando compartir lo mejor con todos los demás!

LAS MEJORES RAZONES DEL MUNDO

¿Cuáles son algunas de las razones que pueden motivar a la gente para querer unirse a una red del tipo de trabajo en casa?

Consideremos sólo algunas de ellas. Mientras las analiza, quizás querrá apuntar lo que es importante para usted.

INGRESO

Este concepto le da la oportunidad de obtener **un ingreso adicional** a su propio ritmo, durante las horas que pueda destinarle con mayor facilidad. Un negocio como éste también puede proporcionarle **un ingreso principal** que no tiene límite. Al mismo tiempo puede ahorrar dinero al ser capaz de adquirir al mayoreo productos y servicios de alta eficiencia que mejorarán su vida, además podrá obtener con facilidad bonificaciones adicionales.

SU PROPIO NEGOCIO

Usted tiene la seguridad y la satisfacción de construir su propio negocio con muy poca inversión. Puede crecer a su propio ritmo y nadie lo puede despedir o darle lata ya que **usted es realmente su propio jefe**. Esto significa - **SU VIDA Y SU TRABAJO SERÁN UNO SOLO.**

EL APRECIO POR LA GENTE

Para tener éxito en este negocio debe apreciar a la gente, ya que tratará con una variedad de personas mientras forma su in-

www.elsolucionario.net

greso. Aprenderá a entender mejor a todo tipo de gente y a quererlos más. Además, también podrá **ELEGIR** a la gente con la que desea trabajar. **Usted mismo elige a sus asociados.** Esto es tanto un reto como una recompensa.

Recuerde que no está en el negocio de la venta directa. Está en el negocio de formación de gente. Esto significa que descubrirá qué es lo que la gente necesita y siempre que pueda le ayudará a encontrar un camino para satisfacer esas necesidades.

TRABAJE CON LA FAMILIA

Nuestro concepto de negocio basado en casa puede unir a una familia alrededor de un proyecto mutuo que beneficiará a todos. Marido y mujer con frecuencia forman un equipo muy unido. Los hijos también encuentran maneras de ayudar. Cada miembro de la familia puede participar para fijar las metas y trabajar para alcanzar estos objetivos.

AMPLÍE SU CÍRCULO DE AMISTADES

Muchos de sus asociados se transformarán en amigos cercanos. Se percatará de que su **círculo de amistades** se irá ampliando y constantemente tendrá nuevas oportunidades para conocer a gente interesante.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Su educación, religión, experiencia, sexo, raza u origen no entorpecerán su progreso como formador de un negocio en casa. Básicamente, todas las personas tienen la misma oportunidad.

No olvide que **será recompensado únicamente según su rendimiento.**

LO MEJOR DE AMBOS MUNDOS

Usted puede continuar en su actual trabajo, negocio o profesión por el tiempo que desee. No necesita arriesgar nada al transformarse en parte de una red de trabajo basado en casa. ¡Probablemente se perderá de algún programa de televisión **porque encontrará retos que son mucho más interesantes y remuneradores!**

Puede construir un futuro brillante para usted mismo y para otras personas, invirtiendo solamente de siete a diez horas a la semana. Algunos lo han logrado con menos. La recompensa no se recibe por la **CANTIDAD DE TIEMPO** invertido sino por la **EFICACIA CON QUE UTILIZA SU TIEMPO.** Esa habilidad también se derramará sobre otras áreas de su vida, capacitándolo para ser en general más eficiente y productivo. **En resumen, lo que le sugerimos es un ambiente en el que usted "aprende con el trabajo", pero ese trabajo puede ayudarle a obtener las mejores recompensas de la vida, incluyendo seguridad en su carrera e independencia económica.**

JUSTAMENTE COMO LA PARÁBOLA DE LOS TALENTOS

Hay gente que utiliza sus habilidades y obtiene un beneficio. Otros entierran sus habilidades y pierden lo que tienen. El primer grupo descubre que la vida es satisfactoria y emocionante. El segundo grupo encuentra con frecuencia que la vida es aburrida, dura y rutinaria. **"SI HA DE SER ASÍ, DEPENDERÁ DE MÍ".**

¡Este es el lema del formador de talentos! Usted está leyendo este libro **porque sabe que de usted depende lo que quiere ser**.

Si decide formar parte de una red vigorosa trabajando desde su casa, se estará asociando con gente que tiene su misma actitud.

Usted puede ser parte de una red de mejoramiento de vida **SI** -- Desea tener una vida poderosa y balanceada... Desea la independencia de su tiempo... Desea aspirar a lo mejor que la vida le puede ofrecer... **DESEA UN**

EQUILIBRIO CREATIVO DE TRABAJO Y VIDA. Ése es su destino.

¡SEGURAMENTE DESEA MEJORES VENTAJAS TRIBUTARIAS!

Su propio negocio puede proporcionarle algunas de las mejores ventajas fiscales disponibles para su familia.

Un consejo -- lleve una buena contabilidad y consulte a su asesor tributario o a su contador. Hay importantes directrices fijadas por las Leyes Fiscales de su país o estado y que debe considerar con objeto de estar en condiciones para efectuar las deducciones legales. Siempre acate las disposiciones legales tributarias vigentes en su país o estado. Si tiene dudas, obtenga asistencia en la Agencia Fiscal de su localidad.

QUÉ PUEDE DEDUCIR

- **Gastos de vehículo -** para todos los viajes relacionados con su negocio, ya sea los costos de depreciación, mantenimiento y combustible, o puede deducir una cierta cantidad de dinero por distancia recorrida.

- **La oficina en su hogar -** con ciertas restricciones, usted puede deducir una parte de los pagos de su hipoteca, impuestos a la propiedad, instalaciones, mantenimiento, remodelación, depreciación y otros gastos. Pida en la agencia fiscal de su país, estado o localidad publicaciones relacionadas con el hecho de utilizar su propio hogar como la base de su negocio.

- **Viajes de negocio -** boletos de avión, gastos de alimentación, taxis, alojamiento, etc., relacionados con sus viajes de negocio.

- **Cuentas de teléfono -** todas sus llamadas de larga distancia y locales relacionadas con su negocio son deducibles.

- **Sociedades familiares -** pueden conducir a importantes ahorros de impuestos a través de la distribución de ingresos, planes de retiro, etc. Usted puede averiguar acerca de la incorporación de su negocio para obtener ahorros adicionales.

- **Seminarios, convenciones y programas de entrenamiento -** puede buscar programas de desarrollo personal relacionados con su negocio y deducir la mayoría de los costos.

- **Misceláneos -** muestras, franqueo, malas inversiones, depreciación de equipo de oficina, publicidad, costos promocionales, intereses por endeudamiento, seguros, servicios legales y profesionales, suministros y reparaciones de oficina, rentas, si están relacionadas con su negocio, pueden ser deducibles de impuestos. Las agencias fiscales de su país, estado o localidad tienen a su disposición publicaciones que le pueden guiar para llevar la contabilidad de su negocio y para propósitos fiscales. También puede trabajar con un contador con experiencia en este campo.

MÁS QUE AHORRO DE IMPUESTOS

Algunas organizaciones de negocios basados en casa destacan el aspecto del ahorro de impuestos al promocionarse, demostrando cómo una persona puede incrementar su ingreso en mil o dos mil dólares a través de su empresa de tiempo parcial. Aunque en algunos casos esto puede ser cierto, **nosotros le recomendamos que se involucre en un negocio basado en casa por razones que son más importantes y sustanciales: mayor ingreso y mayor desarrollo personal.**

Los ahorros en impuestos existen, pero están pensados para el hombre o mujer de negocios que está seriamente interesado en desarrollar un negocio **rentable.** No están orientados

para ser un refugio contra el pago de impuestos. Ellos están conectados con gastos y deducciones legítimos relacionados con su negocio.

SÓLO EXISTE UN CAMINO

¡Para tener éxito en su negocio desde su casa usted debe seleccionar a una empresa o un concepto que sea ganador!

Puede hacer todas las cosas correctamente - invertir mucho tiempo en trabajar y aprender - y aún así puede fallar si su negocio se basa en principios falsos o en ideas débiles.

En el siguiente capítulo cubriremos **los principios de un negocio próspero.** Estos principios, al ser aplicados a su selección, aumentarán en gran medida su probabilidad de éxito.

Usted desea una oportunidad justa para tener éxito porque se merece esa oportunidad.

¡Prepárese para elegir a un ganador!

SELECCIONANDO A UN GANADOR

"El mundo hace los caminos para el hombre que sabe por donde va".
Ralph Waldo Emerson

Si ha decidido desarrollar su propio negocio trabajando desde su casa, ¿qué está buscando?, ¿cuáles son los lineamientos básicos para garantizar lo más posible el éxito?, **¿cómo**

seleccionar a un ganador de manera que SU VIDA Y SU TRABAJO LLEGUEN A SER UNO SOLO?

Nosotros le daremos las respuestas a estas importantes preguntas. Estas respuestas provienen de expertos en el campo de los negocios. Las respuestas se han probado y le ayudarán a definir mejor lo que debe buscar. Le sugiero que de verdad tome en cuenta lo que lea a continuación en la medida en que sea válido para sus opciones. Una decisión inteligente puede marcar la diferencia en su vida: si se vuelve económicamente independiente o si continúa dependiendo de un jefe, una compañía u otras personas que toman las decisiones de cuánto le van a pagar por qué tipo de trabajo y por cuánto tiempo.

MÁS QUE VIVIR

"Ganándose la vida" es una frase muy común que usamos para describir nuestro trabajo. Pero la mayoría de la gente olvida que hay cosas mucho más importantes.

Tener ingresos suficientes para tener más tiempo libre y poder disfrutar de la vida.

"¡Ganándose la vida!". La mayoría de las personas desean algo más que sólo un buen ingreso. La gente que está "ganándose la vida" desea disfrutar de lo que está haciendo.

Mucha gente piensa que el camino hacia una vida feliz es tener mucho dinero. Pero emplean tanto de su tiempo obteniendo dinero suficiente, que no les queda tiempo disponible para disfrutarlo.

Tener un negocio propio ¿será el camino para tener mucho **tiempo libre y dinero?**

LIBERTAD DE TIEMPO

La gente que inicia su propio negocio generalmente "desea ganar mucho dinero". Para la mayoría de ellos hay más de una explicación. **Desean tener ingresos suficientes para tener más tiempo libre y poder disfrutar de la vida.**

¿Qué sucede? La mayoría de los propietarios de una empresa dedican 60, 70 e inclusive 80 ho-

ras a la semana para hacer que su negocio funcione. De este modo no obtienen lo que realmente desean - **LIBERTAD DE TIEMPO.**

Cuando el dueño promedio de un negocio calcula su inversión en dinero, tiempo y energía, se percata de que su ingreso por hora es realmente bajo.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE INDEPENDENCIA ECONÓMICA Y LIBERTAD ECONÓMICA?

- **INDEPENDENCIA ECONÓMICA:** significa que usted está generando su propia fuente de ingresos. Es independiente para manejar su economía. Pero, para poder hacerlo, puede estar atado a una semana de trabajo de 60 horas y tener todos los dolores de cabeza que ocasionan empleados, inventario, gastos generales, trámites burocráticos y mucho más.

- **LIBERTAD ECONÓMICA:** significa que tiene **LIBERTAD DE TIEMPO**. Puede utilizar sus días como quiera y de todas maneras tener suficiente dinero para pagar las cuentas.

El ermitaño que solamente necesita $100 dólares al mes para sobrevivir y que tiene un ingreso de $150 dólares mensuales es económicamente libre. El dueño de un negocio que necesita $15,000 dólares al mes y percibe $14,999 dólares mensuales no es libre. La persona que percibe $350,000 dólares al año y no puede "disponer de tiempo" para tomarse unas vacaciones con su familia no es libre. La persona que está canjeando su salud, familia y vida social por seguridad económica no es libre.

Seguramente usted desea descubrir cómo puede hacer ambas cosas: SER ECONÓMICAMENTE INDEPENDIENTE Y ECONÓMICAMENTE LIBRE.

Pero primero debe hacerse las preguntas correctas y, por supuesto, obtener las respuestas correctas.

HACIÉNDOSE LAS PREGUNTAS CORRECTAS

En el transcurso del tiempo he hablado con cientos de personas que iniciaron su propio negocio sin haberse hecho suficientes preguntas y sin haber obtenido respuestas sólidas. Con frecuencia se han motivado por simples emociones, por unos cuantos hechos o por la promesa de grandes ingresos en poco tiempo. A veces se han visto influenciadas por familiares, amigos o socios comerciales.

Sin embargo, para hacer una elección sabia usted necesita tener más antecedentes; debe hacerse las preguntas correctas. El consultor en mercadotecnia John Smith ha invertido muchos años en investigar los negocios basados en casa y en plantearse preguntas. También ha obtenido experiencia práctica desarrollando diversos negocios para él mismo. John también aporta a sus preguntas muchos años de liderazgo en ventas en uno de los más grandes consorcios farmacéuticos de los Estados Unidos de Norteamérica. Es un muy respetado y solicitado profesor de vendedores, comercializadores de redes, comercializadores de multinivel y formadores de negocios basados en casa.

Aquí le ofrecemos los criterios que John usa para evaluar una buena oportunidad para un negocio basado en casa.

1 **CALIDAD. ¿La calidad de productos y/o servicios que ofrece la compañía es óptima?** Usted debe sentir orgullo de ser su representante.

2 **VALOR. ¿Estos productos o servicios tienen el precio correcto?** ¿Pueden resistir a la competencia? ¿La gente sentirá que está obteniendo lo que vale su dinero?

3 **NECESIDAD. ¿Existe una demanda natural para estos productos o servicios?** ¿Querrán los usuarios hablar a otras

personas acerca de estos productos o servicios? ¿Los beneficios sobrepasan por mucho a los costos? ¿Quedarán los usuarios satisfechos con los productos? ¿Volverán a comprarlos con frecuencia?

4 **BENEFICIO. ¿La compañía recompensa adecuadamente a sus representantes?** ¿El plan de mercadeo genera un ingreso a largo plazo y creciente? ¿Es posible que la mayoría de los adultos realmente puedan hacerlo? ¿La gente está realmente obteniendo ingresos significativos al cabo de seis o 12 meses? ¿Puede obtener niveles de ingreso importantes trabajando sólo con cinco o seis personas? ¿Es posible que lo haga gente que no sea vendedora al detalle o vendedores profesionales, a los que no les gusta vender?

5 **INVERSIÓN. ¿Cuáles son los riesgos involucrados?** ¿Necesitará un gran inventario? ¿Cuánto dinero podría perder una persona si el programa no funciona? ¿Estaría usted poniendo en riesgo económico a otras personas?

6 **LIDERAZGO. Los altos ejecutivos de la compañía, ¿tienen la experiencia y habilidad necesarias?** ¿Tienen los líderes el sentido de la misión, el propósito y el compromiso? ¿Están centrados en la gente? ¿Cuál es el monto de la deuda de la compañía y cuál es su línea de crédito?

¿Qué tan completo es su servicio de procesamiento de datos para controlar los procesos in-

ternos? ¿Qué información actualizada estará recibiendo para ayudarle a planear su negocio?

¿Tienen los líderes un impecable nivel de integridad? ¿Se han probado ellos mismos en el mercado local?

7 **DESARROLLO PERSONAL. ¿Qué calidad de entrenamiento y herramientas de instrucción ofrecen?** ¿Cuáles son los costos? ¿Están constantemente desarrollando material mejorado y a precios razonables?

¿Ofrecen incentivos de satisfacción personal y motivación? ¿Se encuentra un buen número de representantes satisfechos con el entrenamiento y sienten que están creciendo y aumentando su capacidad?

8 **ANTIGÜEDAD. ¿Durante cuánto tiempo ha estado la compañía en el negocio?** ¿No sólo ha sobrevivido sino que ha crecido durante los primeros años cruciales? ¿Ha tenido un crecimiento constante? ¿Ha mostrado flexibilidad para hacer los cambios necesarios y mejorar lo que no haya estado perfecto?

¿Está la compañía a punto de ingresar a la fase de crecimiento rápido? ¿O ya pasaron por esa etapa explosiva o esta se encuentra en un futuro muy lejano? Algunas compañías efectivamente han alcanzado su punto máximo y algunas compañías nuevas son demasiado débiles para experimentar un crecimiento rápido y sólido.

¿Genera la compañía y su filosofía, línea de productos, liderazgo, etc., metas, sueños, emociones, deseos para alcanzar y tener éxito? Si es así, probablemente la oportunidad y la compañía sean adecuadas para usted.

LA ÚNICA GARANTÍA

Esta lista de preguntas de verificación es el producto de años de experiencia y análisis. Le recomiendo utilizarla mientras explora alguna oportunidad de negocio, incluyendo la que sus amigos y/o parientes le puedan ofrecer.

Si una compañía cumple bien con los criterios anteriores, ¿puede tener un éxito económico garantizado? **No** - porque en la vida no existe este tipo de garantía, ya que existen otras variables.

Si se decide a emprender un negocio basado en casa, deseará enfocarse en conceptos probados con el tiempo y centrados en la gente. No se deje persuadir por promesas de riqueza fácil y rápida. Nadie puede garantizarle que estará económicamente libre en seis meses o inclusive en seis años.

Pero siguiendo los principios correctos, al menos podrá tener la garantía de incrementar sus habilidades, conocimientos, claridad de pensamiento y círculos de influencia.

Un negocio que se puede realizar desde su propia casa que sea correcto para usted le ayudará a desarrollar sus habilidades sociales, de comunicación, de manejo del tiempo y personales.

Usted será capaz de aprovechar lo que aprenda y ser más próspero en muchos otros campos. Y eso significa que usted tendrá una oportunidad mucho mejor para asegurar su **INDEPENDENCIA ECONÓMICA Y LIBERTAD DE TIEMPO.**

¿Cómo debe comenzar? Tomando muy en cuenta la siguiente sección de este libro.

ESCOGER UN EQUIPO GANADOR

El destino no es una cuestión de oportunidad; es una cuestión de alternativa; no es algo que se debe esperar; es algo que se debe lograr.

Demasiadas personas se alejan de los negocios propios basados en casa porque tienen miedo de hacerlo por ellas mismas. Una batalla solitaria. Muchos problemas. Muchas horas de trabajo. Años de aprendizaje y reaprendizaje. **Después de todo, ¿quién le va a ayudar a lograr el éxito?**

SU EQUIPO.

Es cierto -en los programas centrados en las personas usted tiene un equipo que quiere verlo tener éxito, alcanzar sus metas, obtener sus sueños.

Por su lado, usted puede tener la dedicación y experiencia de muchos otros. Primero, está su patrocinador.

Miembro #1 del equipo: su patrocinador

Este concepto va muy atrás. El diccionario Webster define esto como: **"Patrocinador – alguien que presenta un candidato para bautismo o confirmación y que toma la responsabilidad de su educación religiosa o bienestar espiritual... uno que asume la responsabilidad por otra persona".**

¡Ser patrocinador es una gran responsabilidad!

Este concepto intrigante nos recuerda la relación entre maestro y aprendiz. El profesional tomaría a una persona joven en su negocio y en un período de varios años, le enseñaría al joven todo lo que sabe acerca de su arte.

¡Ser patrocinador es una gran responsabilidad! Toma para sí el bienestar de otra persona, al menos en algunas áreas de la vida. Usted se vuelve su "fiador" o "garante", sinónimos de patrocinador.

En un negocio basado en casa del tipo de comercialización en red, usted tendría un patrocinador que sería su "garantía para lograr el éxito". Ese patrocinador se comprometería a sí mismo para ayudarlo a tener éxito, combinando su compromiso. Puesto en forma simple, esto significa que hay DOS PERSONAS comprometidas con el éxito de su negocio – usted y su patrocinador.

Pero, **¿POR QUÉ UNA PERSONA QUERRÍA SER SU PATROCINADOR?** Porque hay

personas que verdaderamente quieren ayudar a los demás. También hay ganancias personales –sensación de logro, desarrollo de liderazgo, etc., y también **GANANCIAS FINANCIERAS.**

Esto, a su vez, lo motiva para que usted patrocine a otros igual que usted. Se hace en forma natural porque tiene algo bueno que compartir.

Cuando representa una compañía que comercializa sus productos o servicios a través de un sistema de comercialización en red, entonces va a poder ganar una comisión por sobresueldo sobre la producción de esa persona.

"Yo pienso en mi patrocinador y en el programa de desarrollo de salud y personal en el cual hemos trabajado tanto mi esposa como yo durante ocho años. Sí, le hemos dado a ganar decenas de miles de dólares en comisiones por sobresueldo para él. Pero él a su vez ha viajado por todo el país realizando reuniones de entrenamiento para las personas que hemos patrocinado. Ha estado hablando por teléfono una incontable cantidad de horas y enviado muchas cartas. Es un buen patrocinador Pero él *no* es el único en su equipo".

Miembro #2 del equipo: el patrocinador de su patrocinador

Sara patrocinó al hombre que a su vez nos patrocinó a nosotros; ha sido una ayuda excepcional en nuestra red de trabajo en toda la nación. Viaja mucho, realiza unos seminarios fabulosos, manda

un boletín cada mes, lo cual es de mucha ayuda, y habla mucho por teléfono. Sin su ayuda, nuestro trabajo hubiera sido mucho más difícil. Él a su vez recibe un sueldo de la compañía por sus esfuerzos en ayudar a que otros recluten gente. Además, recibe un ingreso de decenas de miles de dólares por mes. Su frase es: ***"entre más personas ayude a lograr sus metas, más cerca se encontrará de lograr las suyas".*** **De esta manera se expresa cabalmente lo que es un negocio basado en casa en red.**

Por eso, también José y Sofía ilustran este concepto muy bien. Disfrutan ayudando a la gente a obtener más salud a partir de sus productos. Nos dicen: ***"es un trabajo duro educar a la gente, iniciarlos en el camino y luego motivarlos a través de sus subidas y bajadas. Pero cuando alguien logra el éxito, el trabajo vale la pena y nosotros nos sentimos satisfechos de que hemos ayudado lo más que podemos".***

El patrocinador de su patrocinador de su patrocinador podría estar ayudándole a construir ese negocio... Pero todavía hay más gente en su equipo.

Miembro #3 del equipo: sus asociados

Si se encuentra dentro de una compañía emocionante que está ayudando a cambiar la vida de las personas para bien, habrá camaradería entre todos. Tal vez gente que nunca se haya beneficiado financieramente de sus esfuerzos con frecuencia le ayudará aunque se tenga que salir de su camino. La gente que usted patrocina se sentirá como en casa en los seminarios y grupos de red en cualquier parte de la nación. Y usted a su vez, sentirá el privilegio de invitar a otros a sus actividades dentro de la red. **Todos ganan al compartir su conocimiento y su experiencia.**

Miembro #4 del equipo: la organización

Los líderes de la compañía que usted representa saben que su éxito depende del éxito de personas como usted. Por lo tanto, una buena compañía de red tendrá seminarios de entrenamiento todo el tiempo, ayudas de ventas, campaña de incentivos, herramientas de comercialización y de crecimiento personal.

Pero sobre todo, ¡sus productos y servicios deberán cambiar las vidas de las personas en un nivel fundamental! AHORA TIENE SUFICIENTES HECHOS... TOME LA DECISIÓN CORRECTA PARA USTED.

Tal vez el negocio en red basado en casa no sea para usted. Pero ahora más de 20,000,000 de personas lo han descubierto. Este número está creciendo diariamente. Más de $15,000,000,000 de dólares en productos y servicios son comercializados por estas personas al año. Los que se han unido a una compañía sólida y se vuelven líderes ganan cientos de miles de dólares cada año. Algunos son millonarios en dólares.

¿Fue fácil para estos líderes lograr esos premios? ¡Por supuesto que no! Pero valió la pena. Esta gente encontró – MEJOR SALUD CORPORAL Y MENTAL... LIBERTAD DE TIEMPO Y LIBERTAD FINANCIERA... DISFRUTE EN EL PRESENTE Y ESPERANZA PARA EL FUTURO.

¡UN PRINCIPIO DE ÉXITO MUY PODEROSO ES SUYO!

J. Paul Getty, uno de los hombres más ricos del mundo, dijo una vez: “Hay tres cosas necesarias para lograr la riqueza financiera”:

1. Sea dueño de su propio negocio.
2. Tenga el producto o servicio que quiera la gente.
3. Y, tenga un sistema que le permita duplicarse usted mismo a través de otros.

Estos son exactamente los principios que seguimos al construir un negocio basado en casa en el campo del desarrollo personal y de la salud.

Siga los principios correctos escoja una compañía que cumpla sus altos estándares- vuélvase parte de un equipo dedicado y trabaje junto. Mis amigos, Camilo y Cecilia, lo expresaron muy bien: "una de las reglas más altas para hacer dinero es entender que aquellos que son financieramente independientes son DUEÑOS. Encuentre una compañía en red que le dé la oportunidad de ser el dueño con muy poco o nada de riesgo.

ESCOGER TENDENCIAS GANADORAS PARA LOGRAR EL ÉXITO

¡Si continúa pensando como siempre ha pensado va a continuar obteniendo lo que siempre ha obtenido!
Anónimo

Quizás usted dice: "seguro, este negocio en casa es adecuado para algunas personas. Pero no para mí, yo necesito otra cosa".

¿Qué más? ¿Ganarse la lotería? ¿Un pariente rico que le herede todos sus millones? ¿Una promoción en el trabajo que eleve su seguridad financiera?

Seguro – a veces suceden estos golpes de suerte... raramente, por lo que el 99% de todos nosotros tendrá que crear su propia fortuna. Y la mejor forma para lograrlo es moverse con las tendencias.

Por ejemplo, algunas personas obtuvieron fortunas en bienes raíces durante las décadas de los 70's y 80's. La tendencia era aumentar los precios rápidamente. Pero en los 90's esa tendencia se revirtió y los precios empezaron a caer. Resistirse a esta tendencia y tratar de obtener fortuna en el mercado donde la demanda se está debilitando sería muy riesgoso.

¿Por qué no mejor descubrir las principales tendencias para el siglo veinte y seguirlas? SIGA LOS TIPOS DE NEGOCIOS DONDE SE APROVECHAN LAS TENDENCIAS PRINCIPALES DE LA DÉCADA. Si usted usa esas tendencias para su propio beneficio, desarrollará su negocio y obtendrá ingresos más rápida y fácilmente.

www.elsolucionario.net

Déjeme asegurarle, en el futuro inmediato, sólo en cuestión de seis meses a dos años, podrá tener la clase de seguridad financiera con la que ha soñado y deseado por largo tiempo. Un negocio basado en casa que se mueve con las tendencias principales le puede proporcionar ésto.

TENDRÁ UN NEGOCIO QUE:

- No requiere de una oficina o de un mostrador; muy pocos gastos indirectos.
- Puede trabajar solamente de 7 a 10 horas de calidad por semana.
- Le proporcione importantes beneficios fiscales generalmente sólo disponibles a los dueños de negocios.
- Le premia con una mejor salud, más vitalidad, mejora de sus habilidades y mucho más.

¿VALE LA PENA SU ESFUERZO?

Cristina, con su título en ingeniería, ha estado trabajando como técnica dental por más de 20 años. Madre de dos hijos, no tenía mucho tiempo libre para un segundo trabajo. Pero cuando supo acerca de la organización de comercialización en red en su campo, se interesó y se unió a ella y allí obtuvo recompensas más allá de sus expectativas iniciales.

“Mi enfoque principal estaba en mi desarrollo personal. Esta filosofía me ha dado la libertad y seguridad que siempre he buscado, pero que nunca antes había experimentado realmente. Después de dos años y medio de trabajo de medio tiempo, mi comisión mensual empezó a exceder el ingreso de mi trabajo de tiempo completo”.

SOLAMENTE PIENSE:

- No hay que transportarse diariamente al trabajo. No hay que madrugar para ir al trabajo a una oficina atestada o a un lugar deprimente.
- No más de 49 a 50 semanas de ajetreos para tener unas vacaciones de unos cuantos días.
- No más tareas monótonas y poco motivadoras día tras día.
- Y, si usted está en un negocio del tipo regular, se puede deshacer de las montañas de trabajo de escritorio y gastos que merman sus ganancias.

¿Parece una fantasía, un sueño irrealizable? Déjeme decirle algo acerca de Demian.

Entre los veinte y los treinta años, Demian quedó gravemente lesionado en un accidente automovilístico. Los doctores le dijeron: "Nunca va a poder trabajar de nuevo. Lo mejor es que solicite su pensión de beneficio social".

"Creamos un negocio que se movía con las principales tendencias de hoy en día".

Pero Demian y su esposa Juana, no aceptaron este veredicto. En lugar de esto, comenzaron a buscar algo que pudieran hacer en su propia casa. Comenzaron por invertir su dinero -$30.00 dólares - en un negocio basado en casa en el campo de la salud. En un año, su ingreso neto superaba los $6,000 dólares por mes, ¡y seguía aumentando!

Conozco muchas historias de este tipo. Como por ejemplo la historia de Marilú, una viuda que estaba ya en los cincuenta. Poco después de que murió su esposo se acabó el poco dinero de su seguro y los ahorros que tenía. Buscó desesperadamente algún tipo de trabajo para cubrir sus gastos, pero a su edad no encontraba nada.

Marilú empezó un negocio basado en casa en el campo de la salud y del crecimiento personal. En cinco meses solamente ¡ya estaba ganando más de $3,500 dólares al mes! Lo verdaderamente curioso de esto es que ella lo hacía ayudando a mucha gente a mejorar su salud, tanto corporal como mental.

He entrevistado a otras familias que han obtenido ingresos mucho más altos. De hecho, al-

gunos están ganando entre $10,000 y $50,000 dólares al mes. Muchos lograron esto sólo trabajando medio tiempo. Algunos ya se retiraron y su ingreso continúa.

¿CUÁL ES EL SECRETO?

Usted quiere un negocio donde haya muchas personas ayudándole – SIN tenerlas dentro de la nómina.

Por supuesto, a estas personas también se les paga por sus esfuerzos. Pero la misma compañía que le paga a usted también les paga a ellos. Tiene muy poco trabajo de escritorio, no se preocupa por las indemnizaciones, prestaciones y seguros de incapacidad de sus trabajadores ni por todos los ajetreos relacionados con el mundo del trabajo.

Y aún así, su ingreso puede crecer de manera que iguale el de los principales líderes en las corporaciones actuales.

Roberto, en sus cuarenta, perdió todo lo que poseía en el negocio de la construcción – su casa, su equipo, sus ahorros. Pero nunca perdió la fe en sí mismo y el amor y apoyo de su familia. Hace ocho años empezó con un negocio en casa en el campo de la salud y el desarrollo personal. Hoy, sus ingresos están cerca del millón de dólares anuales... ¡Y sigue creciendo!

La regla de Roberto: *"cuando verdaderamente lo piensa, está invirtiendo en usted mismo. Su más grande capital es usted mismo.*

Está formando su negocio en casa, lo cual es realmente una inversión en su vida. La mayoría de la gente invierte más tiempo planeando sus vacaciones que lo que invierte planeando sus metas en la vida".

¿Un esquema para hacerse rico rápidamente? Nada de eso. De lo que estoy hablando es de algo que han probado al 100% miles de personas como usted. Sí, pocos de estos negociantes empezaron ganando miles de dólares al mes en pocos meses, pero la mayoría de ellos obtuvo un ingreso semana a semana, mes a mes, que crecía de 5 a 10% mensual.

"Mi esposa, Martha, y yo comenzamos un negocio en casa hace ocho años. Como nosotros teníamos trabajos de tiempo completo, cada uno en su profesión - yo como escritor y Martha como musicóloga – solamente teníamos unas cuantas horas para invertirlas en nuestro negocio. Nuestro ingreso al tercer mes era de $200 dólares, muy buenos para el tiempo que le invertíamos. Pero al final del segundo año, ese ingreso ya era de $2,000 dólares al mes. En el tercer año ya estábamos ganando $5,000 dólares mensuales, aún de medio tiempo y habíamos ganado un automóvil como bono, un Ford Explorer.

Nuestro ingreso ha seguido creciendo establemente hasta hoy, donde ganamos más al mes que lo que gana la mayoría de la gente al año. Nos podríamos jubilar si lo deseáramos. Podemos viajar y reunirnos con los amigos que tenemos en casi todos los estados y en Estados Unidos. Con frecuencia nos llevamos a nuestros hijos de vacaciones a lugares exóticos. Disfrutamos contribuyendo con organizaciones de cuidado infantil y otras causas que valen la pena.

No desarrollamos este ingreso solamente por nuestro tiempo invertido o nuestro talento, sino que fundamos un programa que, como un péndulo, se movía con las principales tendencias de hoy en día. Esto le dio un ímpetu extra a nuestros esfuerzos y ayudaron a que nuestro negocio creciera rápidamente".

Cuando siga nuestras recomendaciones, se columpiará con al menos tres de los principales péndulos de la década de los 90... y aún entrando al siglo XXI.

¡TENDRÁ UN MOMENTUM TRIPLE POR LOS AÑOS VENIDEROS QUE LE AYUDARÁN A IMPULSARLO HACIA SU LIBERTAD FINANCIERA!

TENDENCIA #1

Millones de personas reconocen que necesitan hacer algo para tener el control de la fuente de sus ingresos. Esa es su única verdadera seguridad. También reconocen la necesidad de tener más oportunidades para aprovecharse de las deducciones legítimas de impuestos.

Por lo tanto, necesitan un negocio propio. De hecho, una de cada tres familias quiere empezar su propio negocio. Todo lo que necesitan es un programa de negocios que sea simple y barato, para empezar.Cada semana, miles de personas como usted empiezan a desarrollar su propio negocio en casa. **ESTA ES UNA DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS EN EL MUNDO DE HOY. ¡SÍGALA!**

TENDENCIA #2

Otro movimiento verdaderamente importante a su favor es la tendencia a controlar el cuidado de la salud de uno mismo. Se ve esto en el rápido crecimiento de los Spa, programas de ejercicios, libros y artículos sobre nutrición y mejoramiento de la salud.

Los programas de radio y televisión han aumentado rápidamente el tiempo para los programas sobre la salud. Junto con su salud, más y más personas desean mejorar su mente y su espíritu.

En la actualidad, un gran porcentaje de personas han reconocido que su salud y bienestar está en sus propias manos y están listas para hacer algo. **La salud, la nutrición y el desarrollo personal forman un GRAN PÉNDULO que oscila a favor de su libertad financiera. ¿Por qué no aprovecharse de esta gran tendencia?**

TENDENCIA #3

Se le llama **RED DE TRABAJO**. Aquí compartimos nuestras habilidades y conocimientos con otros para el beneficio de todos. Es trabajar juntos a través de un espíritu de cooperación, no de competencia.

La salud, la nutrición y el desarrollo personal siempre han funcionado bien en grupos pequeños colocando sus conocimientos, habilidades y productos en red. En estos grupos se comparte la sabiduría, la estimulación y las experiencias personales provechosas.

La RED DE TRABAJO es una "MEGATENDENCIA" que puede ayudarle a liberarse financieramente a través de su negocio basado en casa. Se puede sentir bien acerca de este logro porque a lo largo de su camino mejorará a cientos, quizá miles, de personas a encontrar una mejor forma de vida.

¿QUÉ TAL SI JUNTAMOS LAS TENDENCIAS 1, 2 Y 3?

¿Emocionante verdad? Claro que sí. ¿Rentable? Miles de personas como usted lo han probado muchas veces.

Aquí está lo que Susana, actriz y ama de casa, dice acerca de formar un negocio que ayude a otros: ***"El crecimiento y entrenamiento personales que he recibido en mi programa de comercialización en red me ha ayudado a rediseñar todo mi futuro. En verdad estoy encantada en cuanto a mi libertad financiera. ¡En dos años más tendré un negocio millonario!"***

Quizás Nancy Anderson, consultora de carreras, escritora y editora, resume esto de la mejor manera: ***"Cuando su vida funciona, ésta se une con un balance armonioso a todas sus facetas: su trabajo, su familia, sus seres queridos, sus finanzas y su crecimiento mental y espiritual".***

USTED TIENE LA MENTALIDAD Y EL PODER

"La mejor idea del mundo carece de valor si usted no la pone en práctica — hoy, no mañana".
Napoleon Hill

¡Ahora! — ¡ Estos son los pasos que debe dar para alcanzar sus sueños! No es mi propósito cubrir en este libro todos los pasos involucrados en un programa exitoso, o ponerle al corriente acerca de todas las herramientas, seminarios, cintas de audio y video, reportes, asociaciones e información adicional que están disponibles para ayudarle a ***"generar su propio negocio del tipo 'trabajo en su casa".*** Aprenderá acerca de estas herramientas para el éxito al poco tiempo de haberse integrado al equipo de un buen patrocinador.

AHORA, LA PREGUNTA IMPORTANTE ES:

¿Realmente desea lo que cientos de personas han experimentado? ¿Un plan sólido para alcanzar su independencia económica? ¿Mejor salud? ¿Una actitud mental más despierta? ¿Espacio para crecimiento personal? ¿Una oportunidad para desafiar a sus habilidades?

¿REALMENTE DESEA QUE SU VIDA Y SU TRABAJO LLEGUEN A SER UNO SÓLO?

En su excelente libro WORK WITH PASSION, Nancy Anderson escribe: ***"Cuando usted hace su trabajo con amor, todo lo demás en la vida parece acomodarse en su lugar. Cuando***

le va bien en el trabajo de su vida - cualquier cosa que sea - usted se siente bien. Su sentido de valía personal es más vibrante y entonces llega a ver el valor personal de los demás. Es a través de la dignidad del trabajo que realizamos que alcanzamos autoestima en la vida”.

Marsha Sinetar en su libro **DO WHAT YOU LOVE, THE MONEY WILL FOLLOW (Haga lo que ama, el dinero llegará)** habla sobre el poder unificador que sentirá cuando su trabajo, amor y diversión lleguen a ser todos una sola actividad cohesiva. Ella llama a esto “el verdadero sustento” y eso surge cuando usted está en un trabajo que le ayuda a desarrollar todo su ser.

“Si la gente cultivara el respeto por sí misma y su seguridad interior y desarrollara un compromiso con su propio talento, podría ganar tanto dinero como necesitara o deseara. Esto es el verdadero éxito... esto significa ir más allá de la meta del dinero hacia la meta de la expresión propia, la confianza en sí mismo y la actualización”.

Es a través de la dignidad del trabajo que realizamos que alcanzamos autoestima en la vida.

¿Por qué no hay más gente feliz en su trabajo? Porque, de acuerdo a un reciente sondeo de opinión nacional, al 88% de la población trabajadora en Latinoamérica ¡no le gusta el trabajo que está desarrollando!

El famoso novelista John Gardner escribió: “el secreto mejor guardado es que la gente desea trabajar en algo en que puede creer”. Puede encontrar un negocio basado en casa en el cual ponga todo su corazón, mente y cuerpo sin reservas. Quizás, al comienzo, podría hacer esto por sólo cinco horas a la semana, pero tendrá esa actividad para seguirla desarrollando. Será su incentivo especial para toda la semana, algo que dará satisfacción a sus sueños, le ayudará a soportar cualquier contratiempo.

Tendrá esperanzas en el futuro mientras que, paso a paso, va formando su propio negocio.

¿REALMENTE DESEA QUE SU VIDA Y SU TRABAJO LLEGUEN A SER UNO SÓLO?

Para la mayoría de la gente no hay mejor manera de hacerlo que desarrollando un negocio basado en casa en el campo de la salud y el crecimiento personal.

Ya sea que su preocupación principal sea una mejor salud, enfrentar retos financieros apremiantes, encontrar la libertad para ser su propio jefe o expandir su involucramiento con la gente, usted podrá encontrar la respuesta en un negocio comprobado.

USTED DICE QUE LA VENTA NO ES PARA USTED

"¡Pero yo nunca podría vender nada!"

Con frecuencia he escuchado esta frase dicha por alguien que está aprendiendo acerca de un negocio de mercadeo con base en el mismo hogar.

Mi respuesta: "¡esa es la mayor ventaja que usted puede tener!" Esta es una respuesta sorprendente que proviene de mi propia experiencia.

En mi paso por la universidad, durante algunos veranos intenté vender libros para niños de puerta en puerta. ¡Es decir — si llegaba hasta la puerta! Muchas mañanas caminaba alrededor de las cuadras... o las granjas... intentando encontrar el valor para tocar la primera puerta y cuando finalmente lo lograba — a veces después de varias horas de sólo deambular — rezaba

para que no hubiera nadie en casa. Aunque algunas veces sí había gente y entraba a hacer una presentación. Ocasionalmente vendía algunos libros. Pero si no, estaba de vuelta recorriendo calles y caminos, tratando de encontrar valor para el siguiente rechazo.

No me uní a una empresa orientada a la salud porque me gustara vender. Me uní simplemente para acceso a los precios al mayoreo de los productos. Pero cuando estos productos comenzaron a mejorar mi vida y las vidas de los demás, me percaté de que mi temor a vender comenzaba a desaparecer. ¡Descubrí en mí el deseo de comentarle a otras personas lo que había descubierto!

¿Si usted supiera que los productos podrían ayudar a sus amigos o familia a obtener mejor salud, más energía, claridad de pensamiento, les hablaría de forma natural acerca de estos productos?

La última vez que le platicaba a sus amigos acerca de la magnífica película que había visto o acerca de un maravilloso restaurante en el que había comido, ¿estaba vendiendo algo? La mayoría de la gente no va a ver una nueva película o a un restaurante solamente por la publicidad convencional, sino porque hay un reforzamiento con publicidad de boca en boca. Pero, por lo general a nadie le pagan por hacer esto. Sin embargo, en su negocio desde su casa usted puede obtener un ingreso muy rentable compartiendo algo bueno con una serie de personas.

Algunas personas llaman a este tipo de negocios “programa de comercialización multinivel”. Esto significa que usted le platica a alguien, quien a su vez le platica a otra persona y ésta le habla a otra más. Usted le puede hablar a cinco de sus amigos acerca de lo bueno que era la película y alguno de ellos seguramente la van a ir a ver. Si les gustó, cada uno de ellos a su vez se la platicará a otros cinco amigos.

Esto significa que ha influido directa o indirectamente en cerca de 30 personas para que vayan a ver esa película. Si el cine le hubiera pagado $1.00 dólar por cada persona, habría percibido una comisión por publicidad de aproximadamente $30.00 dólares, lo que sería más de lo que hubiera pagado por su boleto.

FORMAR UN NEGOCIO PRÓSPERO BASADO EN CASA NO SIGNIFICA VENDER DÍA TRAS DÍA A UNA GRAN CANTIDAD DE GENTE. SIGNIFICA:

1. Usar los productos para usted mismo. Transformarse en un producto del producto.

2. Compartir los beneficios con otros sin siquiera intentar persuadirlos a comprar. Si sienten la necesidad de resultados similares a los suyos, ellos mismos harán preguntas.

3. Podrían hacer más que sólo comprar los productos. Se podrían unir a su organización y comenzar a compartir con otros y además recibir comisiones.

Yo llamo a este tipo de negocio, mercadeo por medio de redes personales. Con frecuencia lo eligen, de una u otra manera, gente preocupada que cree firmemente que podrán contribuir con algo bueno en la vida de otros. En realidad, son **formadores de personas** no de vendedores. Tienen una meta común con sus prospectos: activar el desarrollo de potenciales y mejorar su estilo de vida.**Actualmente hay un creciente número de grandes compañías que han descubierto la potencia de la publicidad de boca en boca y están pagando comisiones a sus “anunciantes” o distribuidores.**

Otro término moderno para este tipo de sistema de distribución es el de COMERCIALIZACIÓN EN RED. En muchos de estos sistemas, usted puede formar una red fuerte iniciando sólo con cuatro o cinco personas a las que auspicia como distribuidores o miembros. A continuación, ayuda a estas cuatro o cinco personas a auspiciar o patrocinar a otras.

¿Y cómo encuentra a estas cinco personas? Algunas ya pueden estar en su círculo de amistades, socios de negocios o conocidos. Podrá encontrar a otras haciendo lo que le gusta hacer — en reuniones sociales, en seminarios de salud y desarrollo personal, compartiendo su tiempo con los amigos y en general interesándose más en la vida de otras personas.

EL PODER DE MULTIPLICARSE USTED MISMO

En una red, usted puede formar su negocio a través del proceso de la multiplicación y no de la adición. En la adición, va agregando a una persona a la vez. Por ejemplo, si tiene una tienda próspera y desea expandirse contrata más personal o abre una sucursal - de uno a la vez. Esto cuesta dinero y demanda mucho esfuerzo. Pero en la comercialización en red, usted mismo patrocina a sus asociados, los que a su vez patrocinan a otros y así sucesivamente. **Si ha patrocinado a cinco personas, las que a su vez auspician a cinco más cada uno, tendrá**:

5 auspiciados suyos
x 5 auspiciados por cada uno de los suyos (en promedio)
= 25 en su segundo nivel

Tendrá a un total de 30 asociados en su negocio — cinco en su primer nivel y 25 en el segundo. En la medida en que esta gente compra o vende productos de su compañía, usted probablemente estará percibiendo comisiones o sobresueldos.

Avancemos con esto, tal y como lo hacen muchas de las compañías actualmente.

25 en su segundo nivel
x5 auspiciados (en promedio) por cada uno de los anteriores
=125 en su tercer nivel
+ 30 en su primer y segundo nivel
=155 asociados en su negocio

Supongamos que cada uno de estos asociados ordenó productos por $100 dólares en el mes.

$100 x 155 = $15,500.

Y usted obtiene, como ejemplo, una comisión promedio de un 5% sobre dichas compras, es decir **$15,500 x 0.05 = $755 dólares de comisión al mes.** Esto no está mal para un esfuerzo de tiempo parcial con sólo cinco asociados que han sido patrocinados por usted. Supongamos ahora que usted continúa agre-

gando asociados capacitados a su primer nivel hasta tener un equipo de diez.

10 en su primer nivel
x 10 auspiciados (en promedio)
por cada uno de los anteriores
= 100 en su segundo nivel
x 10 auspiciados (en promedio)
por cada uno de los anteriores
= 1000 en su tercer nivel

Ahora usted tiene a 10 + 100 + 1000 = 1,110 asociados en su red. Si en promedio cada uno de ellos compra o vende $100 dólares, tendrá un total de $110,000 dólares de venta de productos en su organización y sobre ese valor su comisión será del 5%. **Esto equivaldría a una comisión mensual de $5,550 dólares.** Aunque usted sólo ha duplicado la cantidad de personas que ha patrocinado personalmente, sus eventuales comisiones se podrían multiplicar muchas veces.

En este ejemplo, cinco asociados multiplicados en tres niveles, producían una comisión de $755 dólares. Pero diez personas multiplicadas en tres niveles produjeron comisiones por $5,550 dólares. ¡Ése es el poder de la multiplicación en la comercialización en red!

Muchas organizaciones pagan más del 5% y algunas pagan hasta varios niveles. Es preciso aclarar que las mejores organizaciones son aquellas que privilegian en primer lugar la venta misma de productos y en segundo lugar la formación de redes, por una simple y sencilla

razón: la obligación y el esfuerzo para ganar dinero está centrado en lo más sencillo: la venta de los productos, y de aquí se deriva la formación automática de las redes sin que esto quiera decir que hasta que se cree la red empezará a ganar dinero.

Este tipo de comercialización, o de compartir, proviene de un espíritu de amar más que de ganar ya que usted ama lo que está haciendo y desea que otros se le unan.

"Primera ley del dinero: ***Haga lo que le gusta hacer; el dinero llegará si usted sigue a su corazón".***
WORK WITH PASSION

MUÉVASE HACÍA EL ÉXITO

Linda Blake, presidenta de una compañía de asesores de comercialización en red, define el éxito de esta manera: ***"personalmente veo el éxito como algo que me hace sentir bien porque estoy avanzando hacia el logro de mis propias metas, manteniendo mi felicidad y una vida balanceada".***

"Es un camino que establecí para mí, una forma de vida llena de logros y veo los obstáculos momentáneos e inevitables como oportunidades de aprendizaje, desarrollo y crecimiento".

"Cuando cultiva una actitud realista hacia el éxito, significa que esa actitud es suya y no está basada en la definición de otra persona. Esa actitud, por sí sola, le ayudará a mantenerse en el camino del éxito".

Hasta aquí todo está bien. Pero quizá en su mente hay un gran problema:

¡Usted no está de acuerdo con la comercialización en red o multinivel!

Es comprensible. Ha habido muchos programas que se llaman a sí mismos "comercializadores multinivel", pero en realidad no lo son. Son esquemas piramidales ilegales. También hay muchos programas que sí son multinivel pero no están centrados en la persona.

Debido a que la comercialización en red o multinivel ha cam-

www.elsolucionario.net

biado mucho en los últimos años, es importante que la aprecie con un enfoque fresco. Pero aún es más importante revisar cuidadosamente el programa que le presenten. Hay un mundo de diferencia entre cada programa de comercialización en red.

De la misma forma, solamente hay unos pocos que son más adecuados que otros para usted. Algunos programas están muy atrasados en lo que al sistema de distribución se refiere. Otros son altamente sofisticados, muy sólidos y con gran capacidad financiera.

Una buena organización tiene un plan de negocios a largo plazo, no es un esquema para "volverse rico rápidamente". Desconfíe de cualquier plan que trate de manipularle para que tome una acción rápida con plazos apresurados. Si alguien le dice que "debe entrar ahora para ganar dinero", no entre. Un buen programa será tan bueno, o hasta mejor, meses o años después.

Vea a la compañía sin prejuicios; júzguela por sus propios méritos.

- **Primero...** ¿Los productos son valiosos para usted y para los demás?
- **Segundo...** ¿Su programa de comercialización es justo y está probado?
- **Tercero...** ¿Tiene un liderazgo de alto calibre?

No es justo juzgar a todas las organizaciones de comercialización en red por una o dos compañías que investigó hace algunos años. Tampoco sería justo juzgar a las organizaciones con alta in-

tegridad hoy con algunas organizaciones que aparecen por la mañana y desaparecen por la noche, disfrazadas de organizaciones de comercialización multinivel.

Tal vez conozca personas que probaron esta idea del negocio en casa y trabajaron mucho pero no llegaron a ningún lado. Por supuesto, también conozco esos casos. En la mayoría de estos últimos el problema se puede identificar con un simple hecho: **seleccionaron un negocio que no se movía con las tendencias actuales.**

- Sin emoción, sin línea de productos progresivos y que no cambian dramáticamente la vida de las personas.

- Estructuras de comercialización que los forzó a redistribuir los bienes y a pagar las comisiones de sus propios cheques.

- Liderazgo que no estaba centrado en el entrenamiento de los constructores del negocio para crecer y compartir con otros.

- Un plan de comercialización con mucha presión y sin recompensas.

Por eso es que le recomendamos que su propio negocio esté cimentado sólidamente en programas ya probados, con rápido crecimiento y que sean congruentes con las tendencias fuertes de esta década. Cuando usted se columpia en el péndulo de una fuerte tendencia, tiene el moméntum a su favor. Si trata de ir en contra del péndulo, estará destinado a perder. Tan simple como eso.

Yo creo que se entusiasmará cuando investigue algunas de las organizaciones ya probadas. Después de hacer eso, tal vez piense: "¡Esto es muy diferente de lo que me había imaginado! Por eso no tengo objeciones en formar un negocio con esta empresa". Tan simple como:

Seleccione una organizacion de la que pueda platicar con orgullo

¡Aún cuando no gane dinero haciéndolo! ¿Por qué? Porque quiere ver que otros reciban los beneficios que ofrece esa compañía, ya sea por sus productos, por su plan de comercialización o por ambos.

Seleccione una organización que sea congruente con su visión

Carlos Valdez, un asesor en comercialización internacional, describe cuatro cualidades necesarias para que un negocio tenga éxito en el mundo de hoy:

A **Debe ser una organización que esté a tono con las tendencias de hoy.** Las personas de hoy quieren un mejor estilo de vida, mejor salud, juventud más duradera, control de sus ingresos, etc.

B **Debe ser una organización única.** Que se distinga de las demás. Usted no se puede entusiasmar con las compañías del tipo "yo también". Pero sí se puede entusiasmar con una organización que tenga un lugar único en el mundo.

C **Debe ser una organización con visión.** Debe tener la valentía para pararse ante el mundo con ideas progresivas, con principios que mejorarán la vida en los años venideros, con un deseo de cambio positivo para el mundo.

D **Debe ser una organización que apoye el crecimiento personal.** Usted no busca riqueza; usted se mueve hacia la riqueza. Cuando usted comparte lo bueno, obtiene cosas buenas en retribución. Entre más personas pueda ayudar, más obtendrá a cambio. Este tipo de riqueza incluye dinero, amigos, desarrollo de talentos y habilidades, unidad familiar, calidad espiritual y más.

John Naisbitt lo dice muy bien en su sobresaliente libro, MEGATENDENCIAS: "en el ambiente de la comercialización en red, las recompensas vienen por dar poder de decisión a otros, no por subir a costa de ellos".

Cuando usted asiste a una convención de comercialización en red de una buena organización, realmente es emocionante ver a las personas ayudándose entre sí y compartiendo sus "secretos de éxito". La mayoría de las veces, encontrará espíritu de humildad, aún entre los más prósperos, que reconocen que los mejores comercializadores deben su crecimiento a muchos otros. Esta profundidad en lo mutuo elimina la competitividad creciente.

"Sabrá que su lugar es el correcto cuando sienta el placer de su propio crecimiento; cuando se sienta feliz por aprender lo que está aprendiendo y le guste lo que hay a su alrededor".

WORK WITH PASSION

En este tipo de atmósfera, usted está destinado a descubrir y clarificar sus valores, su propósito y misión en la vida, lo que a su vez le proporciona un sentimiento de integridad que vigoriza.

"Cuando realiza el trabajo que ama, todo lo demás en la vida parece que se acomoda en su lugar por sí solo. Cuando realiza bien el trabajo de su vida – cualquiera que éste sea – se siente bien. Su sentido de valor personal se agudiza y después ve el valor personal de los demás. Es a través de la dignidad del trabajo que hacemos lo que nos proporciona autoestima en la vida".

WORK WITH PASSION

"Usted estará satisfecho". ¿Sinceramente desea que su vida y su trabajo sean una unidad? Lo que hace para vivir es ayudarse a vivir su propia vida con plenitud para después compartir esa plenitud de disfrute y satisfacción con los demás. Es muy probable que descubra esta satisfacción a través de su negocio en casa. Otros lo han hecho. ¿Por qué usted no?

Ramón Avila es un comercializador en red muy próspero, con más de 20 años de experiencia en ese campo. Su motivación es el amor hacia las personas, esperando encontrar lo mejor en ellos.

"La gente está hambrienta emocional y financieramente, en parte porque hemos entrado en un tipo de sociedad automatizada, computarizada, de cajeros automáticos y pagos por teléfono. La comercialización en red es tan atractiva porque hemos regresado al sentimiento familiar. Nos preocupamos – por nosotros y por nuestra gente – y nos pagan por eso. Estamos a tono con nosotros mismos y después nos damos cuenta que eso se intensifica al compartirnos con los demás".

MÁS ALLÁ DEL DINERO, ¡LIBERTAD Y ESPERANZA!

"Tengo miedo, no trabajaré por mi cuenta", "ya traté y fallé", "tal vez usted pueda... pero no es para mi", "no puedo creer que pueda tener éxito en eso".

Estas solamente son unas cuantas expresiones de duda que he escuchado de las personas a las que les he presentado la idea del negocio en casa. Puedo simpatizar con cada una de ellas. Tratar de cumplir con los muchos compromisos diarios de la vida ya es suficientemente difícil. Tratar de superar todo eso y lograr un éxito mayor requiere un esfuerzo extra y algunas veces parece imposible.

Muchos han tratado una y otra vez de salir adelante, ganar la carrera frenética, pero parece ser que cada vez es más difícil. Tal vez esté cansado de promesas, planes, programas y pláticas de motivación que le presenta el

mundo en charola de plata, o cuando menos una mayor seguridad financiera.

Tal vez se siente como el burro con la vara atada a su cabeza y una zanahoria en la punta. No importa cuanto corra hacia la zanahoria, ésta siempre estará fuera de su alcance.

EL PODER DE TENER UN PROPÓSITO

Entonces ¿por qué comenzar otra vez? Mejor aún - ¿cómo comenzar otra vez? En este capítulo encontrará tres o cuatro claves para lograr el éxito que se merece.

Sin culpa, sin porras, sin apuros, sin promesas de rápida riqueza – solamente algunos consejos con los pies bien puestos sobre la tierra e historias de algunas personas muy parecidas a usted. Personas que se sienten cansadas como para tratar de comenzar una vez más.Tal vez en una o dos de estas historias descubrirá la clave que liberará su motivación interior, su sentido de propósito.

Tal vez esta visión renovada le hará comenzar por el camino correcto de la libertad personal y financiera. Y además su conocimiento profundo y fresco le mantendrá en la dirección correcta hasta que llegue allá.

Está sucediendo para muchas “personas ordinarias” y le puede suceder a usted. Rolando B., fundador de su propia compañía, lo expresó de esta manera: ***“a las personas que les va bien en el negocio de la comercialización en red son personas que realmente están preocupadas por ellas mismas y por otras personas”.***

A Julia R. le fue muy bien en el negocio de los alimentos naturales, trabajando con tiendas de ventas al menudeo, pero no encontró la satisfacción que estaba buscando hasta que encontró una compañía de comercialización en red que era congruente con sus metas y personalidad.

Ella nos dijo: ***“Debe tener el deseo de realizar cambios y de crecer. De todos los negocios que andan allá afuera, la comercialización en red proporciona la oportunidad para desarrollar su crecimiento personal todos los días... No conozco otro negocio***

donde se tenga tanta libertad para hacerse responsable de usted mismo y de sus acciones" .
MLM SUCCESS, noviembre de 1990

LOS TRES SECRETOS MÁS CELOSAMENTE GUARDADOS PARA TENER ÉXTO EN SU PROPIO NEGOCIO

Personas como Julia Y Rolando descubrieron los elementos claves que les ayudan a tener éxito:

Secreto #1: debe tener un propósito que valga la pena y lo ¡entusiasme!

Benito Romero creció dentro de la cuidad – en una barriada infestada por el crimen. No podía terminar la preparatoria, se estaba encaminando hacia una vida dura. Pero entonces tuvo la idea de que podría ayudar a otros – tenía que convertirse en doctor. Dedicó toda su energía hacia esa meta, se graduó en la Universidad Autónoma de México. Luego se especializó en neurocirugía pediátrica en la Universidad Johns Hopkins y se convirtió en un renombrado neurocirujano de clase mundial. El doctor opina: ***Lo que realmente es importante – lo que considero el verdadero éxito – es la contribución que hacemos a nuestro mundo.***

"Para algunas personas el éxito en la vida significa dar más a la vida de lo que le quitamos. Pienso que el éxito es llegar más allá de nosotros y ayudar a las personas de maneras específicas. *Esto puede ser tan simple como ser un padre que inspire a sus hijos para que obtengan lo mejor de sus vidas – ser una madre que guíe a sus hijos hacia la fe en*

*Dios y la confianza en ell***os mismos** ***– o tener fe en los negocios que emprenda****mos y trabajar con determinación hasta ser los mejores en esa tarea".* Como Benito, usted también debe tener un propósito muy personal. No puede ser el propósito de otra persona, ni siquiera de alguien cercano. No puede ser de algún jefe, motivador o líder, **¡El propósito debe ser SUYO!**

"La oportunidad de oro que está buscando está dentro de usted mismo. No está en su medio ambiente; no está en la suerte ni en la oportunidad, ni en la ayuda de otros. Solamente está dentro de usted".
Orison Swett

Si ha tratado de alcanzar una meta por presiones externas, por el deseo de hacer más dinero, para complacer a otros o para lograr algún reconocimiento, es muy probable que se "canse" muy rápido. No podemos estar motivados por dentro cuando las recompensas son tan externas.

EL PODER DE LAS RELACIONES

Tratar de tener éxito solamente por usted y para usted proporciona un sentimiento desagradable; es una tarea que se debe realizar. Y cuando se convierte en deber no tiene un significado muy divertido. Pero el trabajo en equipo y una visión emocionante nos da entusiasmo y un sentido revitalizante de libertad personal. ¡Eso sí es muy divertido!

Secreto #2: "la riqueza verdadera proviene de las relaciones".

Esa es la fuerza impulsora de Marina, que tiene uno de los mejores sueldos de su compañía, pero: ***"... eso no me entusiasma tanto como el influir para bien en la vida de las personas. Poder ayudar a una persona para que sea más de lo que se imagina - ¡eso sí me entusiasma!"***

Cuando tenemos personas como Marina en nuestro equipo, que nos alienta y nos anima, que camina junto a nosotros por los nuevos caminos hacia el éxito, entonces sentirá su confianza. Sus sentidos se llenan de entusiasmo y esperanza.

Otro líder de la comercialización en red lo resumió así: ***"las personas a las que les va muy bien en su negocio son personas que re-***

almente se preocupan por ellas mismas y por otras personas".

Si encuentra a alguien que esté de su lado, ayudándole a descubrir sus metas y sus mejores métodos, entonces estará en el camino de la auto motivación.

Una buena organización de comercialización en red apoya esa clase de trabajo en equipo. Betty está dentro de una compañía que tiene esta clase de filosofía: **"queremos afectar a una persona a la vez y de una forma positiva. No 'reclutamos' personas, las 'patrocinamos'. Eso significa que aceptamos responsabilidad por su éxito".**
MLM SUCCESS

Tal vez usted no tenga esa clase de relación con su patrocinador. Pero hay alguien en su grupo o compañía que puede ser de ese tipo. También hay libros, cintas de audio, cintas de video y seminarios que pueden ayudar. Si no hay nada más, busque patrocinar a una persona que le sirva como apoyo y como mentor.

Tenga una actitud como la de esta pareja, Benito y Dora: ***"nuestra meta es ayudar a tantas personas como sea posible y la comercialización en red es ¡la forma de hacerlo! Sentimos que podemos servir a más personas mediante la comercialización en red que a través de cualquier otra cosa".***

Cuando están trabajando para usted y su éxito personas conscientes, y usted también está traba-

jando con otros para el éxito recíproco, entonces su motivación siempre será alta.

Daniel, que trabaja en una compañía que se especializa en juguetes y materiales educativos para niños, comenta su secreto de esta manera: ***"Coloque a las personas primero, el éxito le seguirá. Siempre recuerde que la manera más común para inspirar a las personas es a través de su ejemplo personal".***
MLM SUCCESS, enero/febrero de 1990

Las personas conscientes que están dentro del negocio de la comercialización en red reconocen que su negocio es un negocio de relaciones que ayuda a mejorar la vida de otros.

VISION CLARA = PODER PERSONAL

Secreto #3: "la fuente de todo es tener un sueño poderoso".

Así es como Linda nos comenta las lecciones que ha aprendido en los últimos cuatro años. Antes fue dentista, después entró en el negocio de los bienes raíces, tuvo un éxito moderado pero no tenía el sentido de logro que estaba buscando. Después encontró a una empresa que la entusiasmó. Se involucró de medio tiempo y ha logrado el éxito con una red de más de 4,000 personas.

Ana es madre de dos hijos y trabajaba como maestra de escuela. Hace siete años se unió a una organización de comercialización en red que vende juegos educativos. Invirtiendo pocas horas a la semana pudo desarrollar buenos ingresos extras. También tenía una visión: ***"Estoy ayudando a educar a los padres para que fortalezcan a toda su familia y para que sus hijos conozcan más su potencial".***

El escritor y editor John David ha escrito mucho sobre desarrollo y visión personal; nos cuenta sobre su búsqueda de libertad financiera: *"comencé la búsqueda de una mejor forma de vida y de trabajo, buscando la satisfacción social y una respuesta filosóficamente satisfactoria a la cuestión financiera. Invertí seis meses investigando en toda literatura sobre el éxito – desde bienes raíces sin capital inicial hasta libros sobre desarrollo personal".*

Después John descubrió un programa de comercialización orientado a la salud. "Inmediatamente me di cuenta que ahí había algo que me proporcionaría lo que estaba buscando: una red social, estructurada, productos positivos para salud y una dimensión financiera. ¡La comercialización en red lo tiene todo!"

Como escritor, John se asoció con comercializadores en red de muchas compañías. El nos cuenta su experiencia: ***"muchas otras compañías y comercializadores en red tienen un núcleo de valores. Mucho de esto tiene que ver con la contribución hacia otras personas. Necesitan descubrir que la posibilidad de desarrollo personal completo existe para ellos en el mundo de la comercialización en red".***

Satisfacción... sueños... crecimiento personal... contribución a la educación y desarrollo de otros – todo forma parte de la visión de una buena comercialización en red. Espero que usted también desee compartir esta visión. Una clase de visión que pueda continuar motivándolo hacia el éxito aún cuando enfrente contratiempos y retos, que esté tan arraigada en su espíritu que nada la podrá mantener escondida por mucho tiempo. Pienso que el poeta canadiense Bliss Carman lo plasmó muy bien:

GOZO

"Denme una tarea en la cual tenga que poner algo que sea muy mío y ya no es una tarea; es gozo; es arte". ¡Me gustaría darle la

bienvenida al camino que lleva a un gozo siempre en aumento en el arte de vivir!

"RAZONES Y SINRAZONES"

Para decirlo de una manera sencilla, las "razones" son declaraciones, hechos o eventos que le hacen pensar en cosas importantes para su vida. ¡Aquí le proporcionamos algunos ejemplos ¡para que los mantenga en su cerebro por un tiempo!

Razones para considerar la comercialización en red como negocio en casa

1 **No necesita invertir sus ahorros o pedir grandes sumas de capital para iniciar.** Usualmente el capital inicial para comenzar una franquicia es considerablemente mayor a $100,000 dólares. Aún en las franquicias, la tasa de fracaso en los primeros cinco años es superior al 80%. Pero con una buena compañía de comercialización en red, usted puede comenzar con menos de $100 dólares. Tampoco necesita renunciar a su trabajo o poner en riesgo su seguridad. Puede comenzar dedicando medio tiempo hasta dedicarle tiempo completo a su negocio o puede continuar con su trabajo o profesión actual y desarrollar solamente su negocio en red para obtener un segundo ingreso o ingreso residual. Depende solamente de usted.

2 **Puede trabajar fuera de su casa.** No necesita mucho capital para gastos generales, que son el asesino de las tiendas de mostrador. También puede involucrar a su familia.

3 **Puede ser el dueño de su vida porque usted es su propio jefe.** Usted programa su tiempo y recursos según sus deseos. Esto le permite tener grandes sueños y crear su futuro dirigiendo sus habilidades acorde a su tiempo programado.

4 **Cosecha lo que siembra.** Usted prepara el suelo, las plantas, el agua y la cosecha. Su potencial de ingresos es virtualmente ilimitado. Tal vez sus ingresos para los primeros meses sean unos cuantos cientos de dólares. Pero después los podrá ver crecer a miles, después a cientos de mi-

les. Después de algunos meses, sus ingresos mensuales podrán ser de varios miles de dólares si está con la organización adecuada.

5 **Su negocio puede continuar creciendo aunque se tome un descanso un mes en particular.** Puede tomar unas largas vacaciones, regresar y descubrir que ha aumentado la cantidad de su cheque. ¿Por qué? Porque tiene a otras personas desarrollando su negocio aún en su ausencia. Tiene un negocio de repetición mensual con ingreso residual.

6 Descubrirá muchas otras recompensas independientemente de su crecimiento personal y financiero, oportunidades para servir a otros, etc.

7 Puede tener ingresos extras para complementar sus ingresos actuales o puede reemplazar sus ingresos actuales.

8 Puede afectar la vida de muchos otros mejorando su salud personal y financiera.

9 Tendrá libertad para disfrutar de su estilo de vida. Tendrá el control de su negocio en lugar de que su negocio lo controle a usted.

10 No necesita un gran inventario debido a que sus asociados pueden ordenar directamente de la organización.

11 Su vida y su trabajo girará en torno a soluciones, no a problemas. La comercialización en red es más que un negocio: también es una familia.

12 Aprenderá los principios de una vida regeneradora. Aprenderá no solamente los cómo, también aprenderá los porqué.

13 Estará dentro de un negocio por usted mismo, pero **no estará solo**. Los líderes y entrenadores de la compañía, lo mismo que las personas en su red contribuirán a su éxito.

14 Se incrementarán sus oportunidades de viajar, tanto de negocios como de placer. Por supuesto, si así lo desea, puede construir su negocio en su localidad y evitar viajar grandes distancias.

15 Cuando menos el 28% de la fuerza laboral trabaja medio tiempo o desde su propia casa. Para el año 2010, se espera que se incremente a más del 36%. Los negocios en casa se están incrementando 7.5% al año – o más de 2,000,000 de nuevos negocios al año.

SINRAZONES – trata de la manera como son las cosas pero que la mayoría de las personas no piensa en ello porque la verdad duele.

Sinrazones en el camino a la seguridad financiera o la jubilación

1 Al nivel de ingresos presente, solamente el 3% de los individuos pueden obtener seguridad financiera al no poder ya trabajar más, y ello si presupuestan e invierten sus ganancias inteligentemente por 30 ó 40 años y no enfrentan ningún revés o problema extremo.

2 Menos del 1% de los individuos alguna vez logran su sueño de libertad financiera. Una encuesta Gallup reveló que:

- Solamente el 30% mantiene el trabajo que habían planeado.
- Un tercio de la fuerza laboral espera cambiar de trabajo dentro de los siguientes tres años.
- La mitad de los individuos dicen que la tensión en el trabajo afecta su salud, relaciones personales y su habilidad para hacer su trabajo.
- El 69% comenzaría de nuevo si se les presenta la oportunidad.

3 “Nosotros decidimos... u otros decidirán por nosotros”.

4 Para depender de sus inversiones para obtener una jubilación confortable, necesitará tener ahorrados de $500,000 a $1,000,000 de dólares, esto en la economía actual. Dentro de diez años, con el incremento en la inflación y en los impuestos, necesitará cuando menos el doble de esa cantidad.

5 Más del 90% de los negocios nuevos cerrarán en los próximos cinco años. En la comercialización en red, usted se desarrolla como negocio. Mientras usted esté mejorando sus recursos – sus habilidades, sus conocimientos, sus comunicaciones y sus relaciones – estará agregando valor a su negocio. Nunca fallará mientras esté mejorando su negocio (usted) y ¡nunca se rinda!

6 La mayoría de las personas que no están satisfechas con su trabajo tienen un EMPLEO que ¡apenas les permite sobrevivir!

REALMENTE PIENSE SOBRE ESTO:

¿Cuando usted llegue a donde va, estará donde quiere estar?

- Asuma el cargo
- Tome el control
- Aproveche la oportunidad

Es maravilloso descubrir quién es uno; pero es más maravilloso decidir quién queremos ser. ***"El puso su mano en mi hombro y me dijo que hay dos clases de personas en el mundo: las que piensan y las que actúan. Y el mundo y sus bienes siempre pertenecerán a las que actúan".***
Louis L´Amour en The Warrior´s Path

¿Y USTED, A QUE CLASE PERTENECE?

SUGERENCIAS PARA UN TRIUNFADOR

Y si usted ya tomó la determinación firme de explorar esta industria excepcional, sólo querría sugerirle revisar de nuevo el concepto de Venta Multidimensional en el Sitio de Internet **www.eskiny.com**

Vender es divertido, es fácil y es importante. Y la venta directa ha probado una y mil veces que no es lo que usted sabe, sino lo que usted es capaz de proyectar. El vender de manera mediocre ha sido la norma en muchas industrias. En la vida, sin embargo, sin importar lo que usted haga, hay que venderse a uno mismo, nuestras ideas, un producto, un servicio o… su talento.

¿Qué es vender? Vender es compartir, pero luego hay algo más. Usted tiene que estar tremendamente convencido acerca de sus productos de tal suerte que vender no es más que un acto de ayuda sincera hacia los demás. De esta forma no hay necesidad de persuadir a nadie. Más bien se trata de transpirar una convicción insuperable porque eso contagia.

Vender, en todo caso es un acto de ayuda. Vender es encontrar algo que alguien necesita y proveerselo. Así, la actividad de vender se convierte en algo profundamente sencillo. Y aunque no nos demos cuenta todos somos vendedores desde que nacemos. Todos somos negociadores desde que tenemos uso de razón. Pero algunos nos perdemos en el océano de la inercia cotidiana e inconscientemente dejamos de ejercer esa habilidad innata. Deseo compartir con usted uno de los secretos más impactantes y menos entendidos que existen en la industria del dar y el recibir:

"A medida que el tiempo pasa, he encontrado que la parte más importante para lograr un fenómeno explosivo de reclutamiento es convertirse en una especie de catalizador. Y no importa en qué nivel esté usted en su organización. Si desea que su gente sea una especie de copia suya, es decir, lograr el efecto de la multiplicación de sus métodos, entonces usted necesita estar inmerso en el negocio, y si es posible aplicando a diario lo que enseña".

www.elsolucionario.net

EPÍLOGO

La desventaja principal de poseer un negocio propio es quizá la falta de beneficios directos y tradicionales que sirven de soporte para desarrollar la sensación de seguridad que es determinante para el ser humano. Me refiero a servicios de asistencia médica, seguros de vida, pensión de retiro, etc. Pero esto es una falacia que va muy de la mano con la inercia. Nadie puede negar que estos beneficios sean importantes en el cortísimo plazo, pero quedan anulados con creces en el mediano plazo cuando alguien triunfa con su propio negocio.

Y muchísimos talentos en el mundo empresarial convencional no se atreven a dar el "gran salto" por estos pequeños beneficios. ¿Quién se atreve a criticarlos? Lo más importante para cada ser humano es sentirse bien consigo mismo y cualquier opinión es profundamente respetable.

El temor al trabajo aislado y solitario podría ser otro factor. Y esto es muy cierto en un negocio convencional, pero nada más alejado de la realidad cuando hablamos de la Venta Multidimensional.

Bueno, ahora vamos a suponer que usted ya decidió independizarse. Ahora, viene el momento de la acción. Recuerde su sueño. Su compromiso es hacerlo realidad.

Goethe escribió alguna ocasión, "Hasta que uno se compromete, hay duda, la posibilidad de volver atrás. Y en cuanto concierne a todos los actos de iniciativa y creación, hay una verdad elemental, la inconciencia que asesina incontables ideas y planes espléndidos. En el instante que se da tal decisión empiezan a ocurrir infinidad de cosas que de otra manera no hubiesen sucedido, y que se

mueven en una dirección que parece soportar ese momento de inflexión en la vida de alguien. La decisión y el compromiso son actos de genialidad porque tienen poder y la magia. Empieza ahora mismo".

En una entrevista a la revista Este País, el escritor e intelectual Carlos Fuentes dice: "Creo que sólo hay un tiempo que es el presente, porque es en el presente donde recordamos, es decir, donde el pasado vive, y es en el presente donde deseamos, que es donde el futuro vive. El pasado está vivo en la medida en que hoy, en el presente, lo hacemos vivo, lo recordamos, lo valoramos, tomamos lecciones de él. Y no hay un futuro vivo si no lo actualizamos en el presente a través de la acción del deseo, la acción dirigida hacia la consecución del deseo. Si no, podemos pasarnos la vida como algún personaje de un maravilloso cuento de Henry James, *La bestia en la jungla*, esperando lo que va a suceder, sin darse cuenta de que ya sucedió".

Pero no se necesita ser un sabio o excelso pensador para darse cuenta que una vez que usted ha logrado entrever el impacto de desarrollar su propio negocio como proyecto de vida, entonces hay que pasar a la acción y ese es el paso más importante: el primero.

BIBLIOGRAFÍA

Kaufmann, Mel. The Link: The Missing Link in Your Financial Empire, San Pedro, Calif.: TRM, 1997

Kay, Herb. How to Get Filthy, Stinking Rich and Still Have Time for Great Sex: An Entrepreneur's Guide to Wealth and Happiness. Austin: Bard Press, 2000

Krannich, Robert L., and Caryl Rae Krannich. Network Your Way to Job and Career Success. Alexandria, Va.: Impact Publications, 1989

Levinson, Jay Conrad. Guerrilla Marketing: Secrets for Making Big Profits from Your Small Business. New York: Houghton Mifflin, 1993

Linn, Susann. Directory of Orange County Networking Organizations, 1999 edition. Corona Del Mar, Calif.: Susann Linn, 1998

MacKay, Harvey. Dig Your Well Before You're Thirsty. New York: Double- day, Random House / Bellantine, 1996

McBride, Joe. Tooting Your Own Horn: A Professional's Guide to Marketing and Promoting Yourself Without Becoming Totally Obnoxious (audiocassette). Spokane, Wash.: Joe McBride /Jump Start Press, 1998

Misner, Ivan R.
Seven Second Marketing: How to Use Memory Hooks to Make You Instantly Stand Out in a Crowd. Austin: Bard Press, 1996

Misner, Ivan R. The World's Best Known Marketing Secret: Building Your Business With Word-of-Mouth Marketing (Revised Ed.). Austin: Bard Press, 2000

Misner, Ivan R. and Robert Davis. Business by Referral: A Sure-Fire Way to Generate New Business. Austin Bard Press, 1998

Naisbitt, John. Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives. New York: Warner Books, 1982

Naisbitt, John, and Patricia Aburdenem. Re-Inventing the Corporation. New York: Warner Books, 1985

Office of the President. The State of Small Business: A Report of the President. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1987

Osborn, Alex. Applied Imagination. New York: Charles Scribner, 1953

Peters, Tom. Thriving on Chaos: Handbook for a Management Revolution. New York: Alfred A. Knopf, 1987

Poe, Richard. Wave 4: Network Marketing in the 21st Century. Roseville, Calif.: Prima Publishing, 1999

Ries, Al and Jack Trout. Positioning: The Battle for Your Mind. New York: McGraw-Hill, 1981

RoAne, Susan. How to Work a Room: Learn the Strategies of Savoy Socializing – for Business and Personal Success, New York: Warner Books, 1991

RoAne, Susan. The Secrets of Savoy Networking. New York: Warner Books, 1993

Rogers, Everett M., and D. Lawrence Kincaid. Communication Networks: Toward a New Paradigm for Research. New York: Free Press, 1981

Scheele, Adele. Skills for Success. New York: William Morrow and co., 1979

Sheer, Mark. Referrals: Earn More Money in Less Time and Have More Fun. Mission Viejo, Calif.: Mark Sheer Seminars, 1993

Sheldon, Betsy, and Joyce Hadley. The Smart Woman's Guide to Networking. Franklin Lakes, N.J.: Career Press, 1995

Small Business Administration. 1988 Annual Report. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1988

Stanley, Thomas. Marketing to the Affluent, Homewood, III.: Business One-Irwin, 1988

Sukenick, Ron. Networking Your Way to Success: A Proven Method for Building, Developing and Implementing a Network of Your Own Key Contacts. Dubuque, Iowa: Kendall / Hunt Publishing, 1995

Toffler, Alvin. Power Shift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century. New York: Bantam Books, 1990

Toffler, Alvin.
The Third Wave. New York: William Morrow and Co., 1980

Tye, Joe. Never Fear, Never Quit: A Story of Courage and Perseverance, Solon, Iowa: Paradox 21 Press, 1995

U.S. Chamber of Commerce. 1992 Survey of Local Chambers of Commerce. Washington, D.C.: Office of Chamber of Commerce Relations, 1992

U.S. Department of Commerce. Enterprise Statistics. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1977

Wilson, Jerry R. Word-of-Mouth Marketing. New York: John Wiley & Sons, 1991

Woods, Donald R., and Shirley D. Ormerod. Networking: How to Enrich Your Life and Get Things Done, San Diego, Calif.: Pfeiffer & Co., 1993

Si desea conocer más sobre el concepto de

La Venta Multidimencional simplemente vaya al Sitio

www.eskiny.com.

sin importar en que país se encuentre. Y si está en México también puede llamar al

01 (662) 289-0838

y solicitar su **“Paquete de Inicio”** para iniciar la ruta de la Independencia Financiera.

 U.S. $29.95 / Can. $ 35.00

El Impacto Expansivo de la Venta Multidimensional y Usted

El concepto de la Venta Multidimensional es una consecuencia natural de nuestra circunstancia donde la tecnología de las comunicaciones no deja de sorprendernos.

Una fusión maestra de las mejores técnicas de la Venta Directa, la venta por televisión, la venta por Internet, la venta por catálogo y la venta mediante enfoques de mercadotecnia directa. El resultado es una fórmula extremadamente poderosa que es capaz de provocar verdaderas oleadas de bienestar personal y familiar en el terreno de la generación de riqueza material y emocional.

RUBÉN REYNAGA ha sido pionero en la creación de esquemas de negocios de alto valor agregado y la Venta Multidimensional es quizá el ejemplo más relevante porque es una mezcla deslumbrante de técnicas y sistemas capaces de convertir a cualquier individuo en un empresario de alto calibre sin importar sus antecedentes académicos ni sociales, experiencia laboral ni situación económica.

RUBEN REYNAGA es un empresario de singular creatividad y visión social. Ha desarrollado infinidad de esquemas triunfadores que tienen la virtud de producir valor agregado. Conferencista internacional. Ha escrito múltiples libros y es editor del boletín **Empresa Tips (www.empresatips.com)** y la publicación Librempresa.



¿Y usted ya conoce en detalle lo concerniente a la Venta Multidimensional?

Si desea conocer este concepto revolucionario, visite el Sitio:

www.eskiny.com